

ADRIAN NUTA

153

Colectia Cuiețe Experimentale



ABILITATI DE COMUNICARE

153.

6

UTMP

Cartea a apărut sub egida
Societății de Psihoterapie Experiențială Română

© 2004 Adrian Nuță

ISBN 973-8383-20-X

Toate drepturile sunt rezervate autorului.

Nici o parte a lucrării nu poate fi copiată, tradusă sau reprodusă în
orice fel fără acordul scris al editurii.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
NUȚĂ, ADRIAN

Abilități de comunicare/ Nuță Adrian.- București:

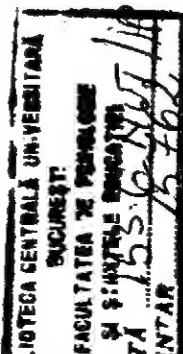
Editura S.P.E.R., 2004

Bibliogr.

ISBN 973-8383-20-X

159.922.27

316.6



Difuzare – Editura SPER
Bdul. Chișinău 12, Sect. 2, București
Tel/Fax: 021.314.89.72
Culegere computerizată:
Camelia Dumitru
Tehnoredactare: Adrian Luca
Coperta: Cătălin Andrei

CUPRINS

Capitolul I	11
ȘCOLA DE LA PALO ALTO – UN MODEL TEORETIC AL COMUNICĂRII	11
1.1 Puțină istorie	11
1.2 Axiomele comunicării	12
Capitolul II	21
VOCEA	21
2.1 Tonul	22
2.2 Accentul	23
2.3 Volumul	23
2.4 Dicția	24
2.5 Viteza (ritmul)	25
2.6 Pauzele	26
Capitolul III	27
LIMBAJUL CORPULUI	27
Capitolul IV	33
ABILITATEA DE A ASCULTA	33
4.1 Cele 12 blocaje în ascultare	35
4.2 Tehnici de ascultare	41
4.3 A asculta cu deschidere și empatie	44
Capitolul V	47
ABILITATEA DE A VORBI	47
5.1 Nivelul faptelor	47
5.2 Nivelul senzațiilor și trăirilor emoționale	48
5.3 Nivelul ideilor și imaginilor mentale	51
5.4 Un model de comunicare eficientă	56

Capitolul VI		63
MAGIA CUVINTELOR		63
6.1 Capcana lui „Nu”	63
6.2 Da, dar..	65
6.3 Dacă	67
6.4 Voi încerca	68
6.5 Nu pot	69
6.6 Trebuie să	71
6.7 Dacă aş fi...	72
6.8 Ca să fiu sincer	73
6.9 N-ar trebui	74
6.10 Alte clişee	75
6.11 Numele	75
Capitolul VII		77
ARTA DE A PUNE ÎNTREBĂRI		77
7.1 Harta nu este teritoriul	78
7.2 Verbele nespecifice	80
7.3 Substantivele nespecifice	81
7.4 Comparaţiile	81
7.5 Cuantificatori universali	82
7.6 Operatorii modali de posibilitate	83
7.7 Operatorii modali de necesitate	85
7.8 Judecăţile de valoare nespecificate	87
7.9 Presupoziţiile	88
7.10 Relaţiile cauze-efect	90
7.11 Echivalenţa complexă	91
7.12 Citirea gândurilor	92
7.13 Nominalizările	92
Capitolul VIII		95
TIPURI DE PROCESARE A EXPERIENŢEI		95
8.1 Sistemele de reprezentare	95
8.2 Cheile de acces vizual	98
8.3 Submodalităţile	100

Capitolul IX		103
STILURI DE COMUNICARE		103
9.1 Stilul activ în exces	103
9.2 Stilul pasiv în exces	107
9.3 Stilul asertiv	112
9.4 Mesajele de tip „Eu”	114
Capitolul X		121
ONESTITATEA ÎN COMUNICARE		121
10.1 Onestitatea emoţională creează intimitate	122
10.2 Onestitatea stimulează onestitatea	124
10.3 Onestitatea este profilactică	125
BIBLIOGRAFIE SELECTIVĂ		127

CUVÂNT ÎNAINTE

În ultima parte a fiecărui an (lunile octombrie, noiembrie și decembrie) merg la Facultatea de Psihologie, între altele, și pentru un tip de activitate numit **laborator de comunicare**. Cum una din preocupările mele constante este să-mi fac viața mai interesantă (eventual și altora) la ce crezi, dragul meu cititor, că m-am gândit? La un suport teoretic pentru activitatea mai sus-menționată. Dacă îmi ești student, cartea pe care o ții în mână te va ajuta nu doar să afli mai multe despre comunicare, ci și să iei o notă foarte bună, în cazul în care te interesează așa ceva.

În ce mă privește, voi fi puțin mai aproape de idealul de profesor, acela care nu mai predă nimic, bazându-se pe faptul că studenții știu să citească, dar experimentează, provoacă, stimulează, analizează sau testează, acțiuni care aproximează conceptul meu de "viață interesantă".

Întrucât limbajul exclusiv academic mi se pare uneori constipat și anost, mi-am permis să folosesc un stil mai lejer, în raport cu care sper să te simți confortabil. Ca și cum ai citi o anecdotă:

"Băiețelul se întoarce acasă după prima lui zi de școală.

- Ei, ai învățat ceva astăzi? - întrebă mama curioasă.

- Nu mare lucru, răspunse copilul. Măine trebuie să mă duc din nou."

1 iunie 2004

Capitolul I

ȘCOALA DE LA PALO ALTO – UN MODEL TEORETIC AL COMUNICĂRII

1.1. Puțină istorie

De unde vine acest cuvânt, "comunicare"? Care este originea lui? Se pare că sensul de bază al cuvântului este dat de latinescul **comunicare**, termen ce se referă la "acțiunea de a pune în comun lucruri, indiferent de natura lor". Cred că merită să reții această semnificație inițială, căreia, ulterior, contextele culturale și istorice i-au adăugat note atât de numeroase încât orice teoretician serios al comunicării recunoaște că obiectul său de studiu nu poate fi definit fără a stărni obiecțiile altor specialiști.

În psihologie, cred că este acceptabil să înțelegem prin a **comunica** actul de a împărtăși, a pune împreună, a crea o legătură sau a stabili o relație.

Comunicarea creează comunicare și comunitate și nu este lipsit de interes să observi polaritatea opusă a termenului, **excomunicarea**. Prin aceasta se înțelege "interdicție de a primi împărtășanie", interdicție cu certă semnificație pedepsitoare, conducând la excluderea din comunitate.

Sensul de a **transmite** al comunicării apare târziu, pe la 1700, impunându-se decisiv în timpurile noastre, odată cu importanța tot mai mare a mijloacelor de comunicare în societatea contemporană.

Școala de la Palo Alto s-a opus modelului matematico-cibernetice ce îl privilegia pe a **transmite**, căutând să recupereze sensul original, acela de a **pune în comun**. Această școală s-a născut în jurul unui institut aflat în apropiere de San Francisco. "Institute of Mental Research" fusese înființat de Paul Watzlawick și Dan Jackson, în 1959. Membri ai așa-numitului "Colegiu invizibil", ei au publicat, împreună cu Janet Beavis, lucrarea ce îi va face faimoși: "O logică a comunicării". Influența de gândirea strălucită a lui Gregory Bateson, antropolog și biolog britanic, paloaltiștii au recuperat comunicarea din zona instrumentelor cunoașterii și au ridicat-o la statutul de totalitate sau context integrator. Cum spunea Watzlawick (1972): "Ne

supunem în permanență regulilor comunicării, dar chiar aceste reguli, gramatica acestei comunicări sunt lucruri **de care nu suntem conștienți**”.

Ca unul îndrăgostit definitiv de gândirea holistă, nu pot decât să mă simt aproape de Școala de la Palo Alto și să nu prezint în această carte decât modelul propus de ea, deși e bine de știut că mai există și altele, anume: teoria matematică a comunicării (Shannon și Weaver), paradigma lingvistică (Saussure și Jakobson), modelul empirico-funcționalist (Lasswell), teoria acțiunii comunicative (Habermas), teoria conversației (Grice), modelul dialogului referențial (F. Jacques). A intra în hățișul acestor teorii nu face parte din obiectul laboratorului de comunicare, motiv pentru care, dacă ai aflat că există, poți să le uii liniștit.

1.2. Axiomele comunicării

Nu sunt axiome în sensul riguros din matematică. Mai degrabă sunt principii derivate din cercetarea mecanismelor proceselor de comunicare, în special în situațiile în care acestea sunt disfuncționale și generează blocaje. Cercetările în domeniul schizofreniei realizate la Palo Alto au pus în circulație, în 1956, conceptul de **double bind**, dubla legătură sau dubla constrângere (voi reveni asupra acestui subiect). În contextul acestor cercetări medicale, Watzlawick și colegii săi au identificat câteva “proprietăți simple ale comunicării”, prin care au încercat să determine structura internă a comunicării.

1. ESTE IMPOSIBIL SĂ NU COMUNICI

Această axiomă e strâns legată de perspectiva organică propusă de Bateson. Comunicarea seamănă mai mult cu un organism decât cu o mașină. Chiar dacă nu spui nimic, acesta e un fel de a spune ceva. Respirația care se accelerează, obrazul care se înroșește sau pălește, transpirația care se observă pe frunte, privirea care se întoarce în altă parte, toate aceste **semnale comunică ceva**, deci sunt comportamente comunicative.

Comunicarea verbală este doar partea vizibilă (adesea minusculă) a unui avertisment care conține, pe lângă cuvinte, gesturi, mimică, postură, tonalitate a vocii, ritm. Mai mult decât atât, oamenii comunică prin hainele pe care le poartă, mașinile în care circulă, casele în care locuiesc (decorațiuni interioare, facilități, cartier), scaunele pe care stau, firmele pentru care muncesc, ș.a.m.d.

“Activitate sau inactivitate, vorbire sau tăcere, orice are valoare de mesaj. Asemenea comportamente influențează altele care, la rândul lor, nu pot să nu răspundă la comunicări și prin însuși acest fapt să comunice.” (Watzlawick, 1972).

Comunicarea nu este un proces care începe undeva, inițiat de cineva, ci mai mult o matrice care înglobează toate activitățile umane. Copilul comunică în burta mamei sale fiind, și chiar nașterea sa este un fapt de comunicare (înregistrat oficial sub numele de “certificat de naștere”). Curajoasa formulă a lui Bateson, “părțile sunt egale cu întregul” începe astfel să capete sens, trimițând la un univers în care nimic nu există separat sau deconectat și în care dihotomiile clasice minte-corp, substanță-formă, spirit-materie își pierd din putere.

Din acest punct de vedere, doi oameni care vorbesc, de pildă un profesor și un student, nu sunt decât expresiile vizibile ale unui **ansamblu care comunică**, ansamblu constituit din toate persoanele prezente (unul privește visător pe fereastră, altcineva își aranjează părul, alți doi ascultă perfect concentrați, etc), dar și din felul cum acestea sunt așezate, modul cum arată încăperea, gradul de luminozitate, sunetele de pe hol și chiar, pentru amatorii de subtilități astrologice, poziția Lunii în acel moment, în semnul Scorpionului. Nu este ușor să distingi și să ierarhizezi aceste influențe. La niveluri atât de complexe, analiza logică și prelucrarea statistică, deși laudabile, îmi par puțin eficiente, iar singura funcție psihologică pe care tind să o creditez este **intuiția**. Acestea sunt zonele în care psihologia încetează a mai fi o știință pentru a deveni o artă. Iar vestea mai puțin bună în legătură cu arta, în general, este că dacă nu ai har sau vocație, degeaba o practici...

Comunicarea este inevitabilă. Te-ai întrebat vreodată în câte feluri poate să tacă un om? Știi să distingi tăcerea admirativă de tăcerea invidioasă? Ai observat tăcerea celui care suferă? Dar tăcerea clocoțitoare a celui care va exploda în curând? Cunoști diferența între tăcerea celui care urmează să afle nota la examen și tăcerea celui care hotărăște nota? Poți identifica tăcerea îngھیțită de umilință sau ridicol? Sau tăcerea superioară a învingătorului? Nu există nici o carte sau manual de psihologie care să descrie aceste tăceri. Doar spiritul tău de observație le va putea revela, ajutându-te astfel să fii un psiholog în contact cu realitatea și nu doar unul în contact cu teoriile despre realitate.

2. ORICE COMUNICARE SE DESFĂȘOARĂ SIMULTAN ÎN DOUĂ PLANURI: CONȚINUTUL ȘI RELAȚIA

Planul conținutului cuprinde informațiile (conținutul comunicării), planul relației este alcătuit din informații despre informații. Elementele predominante în planul conținutului sunt **cuvintele**, în planul relației sunt elementele nonverbale (ceea ce obișnuim să numim "limbajul corpului"). Chiar acum, simpaticul meu cititor, noi comunicăm. Conținutul se compune din cuvintele tipărite, relația constă în trăirile pe care aceste cuvinte le trezesc în tine. De pildă, cum crezi că te-ai fi simțit dacă în loc să te evaluez ca "simpatic" te-aș fi făcut "nesuferit" sau "handicapat"?

Când relația este pozitivă, semnalele din planul relației trec în plan secund (sunt percepute inconștient), iar atenția este focalizată pe semnalele din planul conținutului. În schimb, dacă relația este tensionată, atenția este captată de semnalele din acest plan. Relația devine mai importantă decât conținutul! În termenii școlii de la Palo Alto, **atenția acordată comunicării distruge comunicarea!**

Ce se întâmplă de fapt? Judecata analitică a doi parteneri într-o relație negativă se diminuează sau, mai bine zis, tinde să fie dominată de trăiri emoționale negative, perturbatoare. Informațiile din planul conținutului sunt înghițite de un fel de **ceață psihologică** (Festinger, 1964), tot așa cum, în condiții de ceață reală, vizibilitatea scade foarte mult.

E ușor să sesizezi dacă o relație este pe punctul de a se bloca, după cum interlocutorii sunt mai atenți la planul relațional. Ei sunt mult mai interesați de **cum** se spune decât de **ce** se spune. Privirea ostilă sau batjocoritoare, gesturile încordate sau plictisite, postura agresivă sau tonul culpabilizator se situează acum în centrul câmpului conștiinței. "Tonul face muzica", într-adevăr, însă acum nu se mai aude decât tonul!

Într-o relație armonioasă, expresivitatea mimico-facială, postura sau tonul, congruente și integrate, permit înțelegerea excelentă a semnalelor din planul conținutului. De la cursul unui profesor foarte bun studenții pleacă într-adevăr câștigați (cu reprezentări și noțiuni clare) nu pentru că profesorul stăpânește materia (deși este o condiție necesară), ci pentru că profesorul capabil să stabilească o relație pozitivă (confortabilă, stimulativă, relaxată) cu studenții săi. Apărarea favorită a unui astfel de profesor, când este confruntat cu rezultatele activității sale, sună cam așa: "Este vina studenților. Sunt leneși, neinteresați, imaturi. Dacă ar fi motivați, ar înțelege."

Chiar și atunci când vorbim la telefon planul relației continuă să existe. El se compune din intonație, accent, pauze, ezitări, tăceri. Un bun

ascultător va sesiza aceste semnale și le va contracara, prevenind înrăutățirea sau destrămarea relației.

"Cu cât o relație este mai spontană și mai sănătoasă, cu atât aspectul "relație" al comunicării trece în plan secund. Invers, relațiile bolnave se caracterizează printr-o dezbatere fără sfârșit asupra naturii relației, iar conținutul comunicării sfârșește prin a-și pierde orice importanță." (Watzlawick, 1972)

3. COMUNICAREA E UN PROCES CONTINUU, CE NU POATE FI ABORDAT ÎN TERMENII DE STIMUL-RĂSPUNS SAU CAUZĂ-EFECT

Această axiomă pare ceva mai ciudată, deoarece noi suntem obișnuiți să gândim în termenii cauzalității lineare. Orice cauză produce un efect, orice stimul generează un răspuns. Dacă te întreb cât e ceasul, poate că o să-mi spui sau o să te faci că n-ai auzit sau chiar o vei rupe la fugă, dacă întrebarea mea e însoțită de apariția unui cuțit în mână dreaptă. Oricum, vei avea o reacție. Eu am avut inițiativa, tu ai răspuns la această inițiativă.

Îți propun să stăm puțin în cap și să vedem lucrurile invers. De pildă, cobaiul aflat pe masa experimentatorului cugetă în sinea lui: "Mi-am dresat bine cercetătorul. De câte ori apăs pe pârghie, el îmi aduce mâncare".

Această axiomă vrea să spună că lanțul comunicării nu este segmentabil, că ceea ce numim cauze și efecte sunt judecăți mai degrabă arbitrare, făcute de pe o poziție partizană. Comunicarea seamănă mai mult cu o spirală fără început și fără sfârșit, decât cu un segment cu două capete. Undeva pe această spirală noi părem a iniția o relație de comunicare cu altcineva pentru că ne dorim sau ne propunem. Însă aceasta nu este decât o iluzie, creată de imposibilitatea perceptivă de a surprinde toate variabilele prezente în situația definită ca "Eu am început această discuție". De ce tocmai acum, de ce tocmai aici, de ce în acest fel și nu altfel, iată întrebări care necesită o analiză atât de laborioasă încât e preferabil să nu o facem, deoarece viața e scurtă.

În esență, axioma codifică aceeași veche idee, anume că **totul este interconectat**, idee împărtășită atât de fizica modernă, cât și de unele filosofii orientale. Pe acest palier al realității, logica binară și curgerea lineară a timpului devin desuete și inutile. Aplicarea lor generează paradoxuri insurmontabile.

Dacă un soț vine acasă și se postează în fața televizorului, el face asta pentru că soția lui îl cicalăște și îl presează să îi dea atenție? Dacă soția simte

nevoia să îl scoată din starea de pasivitate, ea face asta pentru că soțul ei preferă să se uite la televizor? Poți spune cu siguranță cine inițiază această comunicare, la al cărui final îți propun să nu ne gândim? A căuta responsabilul sau vinovatul ("Cine a început primul?") e ca și cum ai încerca să rezolvi o serie înfinit neconvergentă, ca în cazul șirului imaginat de Bolzano, a cărui sumă depinde decisiv de "punctuație", adică de felul cum se grupează termenii. (Am așa un feeling că nu te dai în vânt după matematici superioare, motiv pentru care nu voi exemplifica paradoxul lui Bolzano).

Gregory Bateson, mentorul celor de la Palo Alto, a indicat într-o manieră șocantă noua logică de care avem nevoie pentru a înțelege viul.

Oamenii sunt muritori.

Socrate este un om.

Deci Socrate este un muritor.

Acesta este cunoscut ca silogismul lui Socrate. Iată însă și silogismul lui Bateson:

Oamenii sunt muritori.

Iarba moare.

Deci oamenii sunt iarbă.

Parcă îl văd pe Aristotel răsucindu-se în mormânt... Evident, acest silogism nu este valid, din punctul de vedere al logicii clasice. El are însă o altfel de validitate. El este valid ca **metaforă**. Astfel putem înțelege intenția lui Bateson: el caută să arate că limbajul viului nu este logic, ci metaforic, adică metafora este logica de care ascultă orice realitate însușită.

Metafora exprimă **similitudinile de organizare**, identifică structurile, pe când silogismele clasice identifică obiectele. Dar obiectele nu sunt separate decât în plan abstract. În plan concret, obiectele sunt legate sau, cu alte cuvinte, sunt doar părți ale unui întreg mai mare, la care noi adesea nu avem acces, datorită fatalităților limitate perceptive.

În psihologie și în psihoterapie, abilitatea de a opera cu metafore, adică de a vedea "structurile care leagă" este, cred, ceea ce diferențiază un profesionist bun de unul excepțional.

4. OAMENII UTILIZEAZĂ DOUĂ MODALITĂȚI DE COMUNICARE: DIGITALĂ ȘI ANALOGICĂ

Limbajul analogic se bazează pe analogie, asemănare și asociere. Semnalele analoge sunt directe, plastice, sugestive, nespecific umane. Un pui de tigru învață să mănânce urmărind demonstrațiile mamei lui, un pui de om învață să meargă privindu-și părinții.

Limbajul digital se bazează pe corespondența **convențională** dintre semn și obiectul semnificat. Semnalele digitale sunt simbolice, abstracte, specific umane. Codurile sunt învățate, adesea cu efort, fiind imposibil să folosești corect semnale digitale dacă nu le-ai învățat în prealabil. Este ca și cum te-ai duce în China și ai începe să scoți tot felul de sunete, sperând că astfel vorbești limba chineză.

Cuvintele sunt prin excelență semnale digitale. Cuvântul "șapte", de pildă, nu conține nimic în sine care să însemne "de șapte ori". Nici cuvintele "seven" sau "sept" nu sunt mai breze. În același fel cuvântul "scaun" nu are nimic în sine care să sugereze obiectul pe care am convenit să-l numim "scaun".

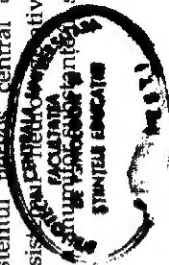
Termenii de digital și analogic provin din cibernetică, știința în care un sistem este considerat digital dacă operează cu o logică binară (de tipul "1 sau 0") și analogic dacă utilizează o logică cu o infinitate de valori.

Dacă ești întrebată ce vârstă ai, răspunsul tău va fi corect sau greșit, cel mai probabil greșit dacă ești una dintre acele femei nemulțumite de vârsta ei. În schimb, întrebată fiind dacă iubești natura, variantele de răspuns sunt mai numeroase. Uneori poți s-o iubești, alteori nu, în special dacă plouă torențial, nu ai umbrelă și trebuie să mergi pe jos 2 km. Cu vârsta nu e așa. Nu poți să ai uneori 20 de ani și alteori 44.

De aceea, semnalele digitale definesc planul conținutului, pe când semnalele analoge sunt specifice planului relației. Limbajul corpului și limbajul paraverbal sunt constituite din semnale analoge, semnale care indică "ce vrea să spună de fapt" vorbitorul, adică oferă informații despre natura relației în desfășurare.

Omul este singura ființă capabilă să comunice în aceste 2 modalități: digitală și analogică. Dacă ești proprietarul unui câine, ai putea crede că și minunatul tău patruped este capabil de o asemenea performanță, întrucât se așează atunci când îi spui "Șezi!". Nu e tocmai așa. Unele animale par "să înțeleagă" sensul cuvintelor, însă ceea ce "înțeleg", de fapt, este comunicarea analogică ce însoțește cuvintele. Dacă ai putea reproduce fidel toate semnalele analoge asociate comenziilor și în loc de a spune "Șezi!" ai spune, de exemplu, "Miaună!", știi ce ar face câinele tău? S-ar așeza cumintel în același fel, șarpele se înalță nu după cum îi cântă dresorul, ci după cum acesta se mișcă, iar aici demonstrația este și mai simplă: șarpele este surd.

Comunicarea analogică se înrădăcește în stadiile arhaice ale umanității, fiind, de aceea, mult mai extinsă decât comunicarea digitală, abstractă, relativ recentă. Sistemul nervos central operează cu semnale digitale, discrete, pe când sistemul limbajului este relativ folosește informații analoge (concentrația variabilă a anumitor substanțe în sânge).



-15.762-

Reține, te rog, faptul că ambele au câte o hibă. Limbajul analogic are semantică, dar nu definește o sintaxă corespunzătoare unei definiții limpezii a naturii relației. Limbajul digital are sintaxă logică, dar nu posedă o semantică potrivită pentru relație.

Să-ți traduc: limbajul analogic nu este îngrădit de restricții combinatorice, adică de reguli care să privilegieze, respectiv să excludă anumite secvențe în comunicare, limbajul digital nu poate codifica adecvat caracterul relației.

Mai simplu, una este să o vezi pe prietena ta plângând, altelea este să-ți trimiți un sms cu conținutul "lacrimi"; pe de altă parte, dacă ea, aflată la distanță, plânge, fără să-ți trimită un sms, tu nu vei ști nimic despre starea ei emoțională, mai ales dacă urmărești vigilant Euro 2004. Mai mult decât atât, lacrimile pot fi expresia unei combinații de stări (singurătate, neajutorare, tristețe, lipsă de speranță), greu de identificat lingvistic, dar ușor de simțit, dacă poți intra în rezonanță empatică.

Limbajul analogic este greu de interpretat, adică de transpus în limbaj digital. Totuși, este vorbit de noi toți! Din punct de vedere analogic, oamenii sunt niște guri-spate, adică "vorbec" tot timpul. Cel care se antrenează în recunoașterea semnalelor nonverbale va fi mult mai rar în situația de a reacționa inconștient, în baza puținelor semnale analoge pe care le percepe. Oricine își poate da seama că o persoană este furioasă atunci când tipă, însă un bun "psiholog" (nu neapărat cu diplomă) îi va intui starea în creștere încă de la primele semnale, subtile, de iritare. Această situație este, evident, deosebită, pentru că nu e același lucru să tratezi o carie profundă cu a trata un mic punct negru pe 1.4.

5. COMUNICAREA ESTE IREVERSIBILĂ

Pot să-ți dau o floare și apoi să o iau înapoi, pot să scot gheața de la congelator, să o transform în apă și apoi să o pun la înghețat, pot să mă duc la Vama Veche și apoi să mă întorc.

Dar nu pot să iau înapoi mesajul pe care ți l-am comunicat, tot așa cum nu pot să transform vinul în struguri. Mesajul meu a modificat ceva în tine, ca și în mine, de altfel, și următorul mesaj pe care ți-l trimit te va găsi în starea unui receptor diferit, mai mult sau mai puțin de cel care erai înainte.

Dacă te-am jignit, umilit sau ridiculizat îmi pot cere iertare, dar tu nu vei mai fi același. Ar fi grozav să ai atâta maturitate interioară încât să integrezi acest fapt, găsim o semnificație posibilă, dar asta, oricum, e realizarea ta și n-are nicio legătură cu mine.

Capitolul II

VOCEA

Cărțile consacrate comunicării citează frecvent o cercetare a lui Mehrabian (1969): din totalul mesajelor emise de o persoană, 7% sunt verbale (semnale verbale, cuvintele), 28% sunt paraverbale (semnale transmise de voce) și 65% sunt nonverbale (semnale transmise de corp). Prin urmare, ponderea comunicării verbale este de 35%, restul de 65% revenind comunicării nonverbale.

Poate te întrebi ce înseamnă semnale sau limbaj paraverbal? Este un fel de limbaj ascuns în interiorul limbajului verbal, ca atunci când, intrând într-un magazin pentru a cere ceva, vânzătoarea îți adresează un astfel de "Ce doriți?" încât înțelegi cu ușurință "Chiar era nevoie să mă deranjezi?". Dacă ești o fire mai sensibilă îți vei cere și scuze.

Limbajul paraverbal se referă la toate manifestările vocale separate de conținutul lor verbal, anume la intonație, accent, dicție, volum, ritm, pauze, modulații. Tot aici intră o gamă largă de manifestări expresive precum suspinele, bombănelile, mormăitul, râsul, plânsul, jeliul, țipetele, urletele, văicăreala, scâncetul, gemetele, bolboroseala, plescăitul, mormurul, bălămeala, oftatul, ș.a.m.d.

După cum se poate vedea (sau auzi?), cuvintele nu înseamnă totul. Ba înseamnă chiar foarte puțin, 7% sau, după cercetări mai recente, 10% din impactul mesajului. Ele transmit informații al căror înțeles este nuanțat, amplificat, diminuat sau constrâns de celelalte 2 limbaje, paraverbalul și nonverbalul. De aceea, a te focaliza exclusiv pe cuvinte este contraindicat, cu atât mai mult în această profesie (psihologie, psihoterapie) în care a înțelege cu adevărat un om înseamnă a asculta cu a treia ureche și a privi cu al treilea ochi.

Registrul comunicării are și un nivel inconștient, nivel pe care sunt transmise dispoziții, trăiri emoționale, sentimente, atitudini, nevoi și dorințe secrete. Acest nivel acoperă 90% din comunicare, iar tu, că viitor specialist, va trebui să înveți să-l recunoști și să-l decodifici. Dacă privești puțin în istoria ta, vei realiza că școala pe care ai urmat-o ți-a predat o serie de cunoștințe (multe inutile, fie vorba între noi), dar n-a abordat acest domeniu esențial. Plusând puțin, îmi vine să spun, după aproape 30 de ani petrecuți prin școli și

facuțăți, că aspectele cele mai interesante, savuroase sau fascinante ale vieții se studiază oriunde, mai puțin în instituțiile de învățământ.

2.1. Tonul

Prin ton se înțelege **înălțimea** cu care se pronunță o silabă, adică felul în care urcă sau coboară glasul în timpul vorbirii. Termenii sinonimi pentru ton sunt "intonatie" sau "inflexiune". Variația înălțimii muzicale a vocii provine din variațiile de ton laringian sau fundamental al vocii.

Înălțimea sunetului se referă la numărul de vibrații pe secundă ale unui sunet. În termenii fizicii, aceasta este **frecvența** sunetului. Cu cât numărul de vibrații este mai mare, cu atât vocea este mai "înaltă".

Tonul înalt este asociat cu nemulțumirea, iritarea, frica sau revendicările infantile. "Tonul de copil" sugerează nesiguranță, experiență redusă sau lipsa de autoritate. E dificil să fii convingător dacă îl folosești și riști să nu fii luat în considerație sau tratat cu o superioritate îngăduitoare. Există însă și situații în care tonul înalt, copilăros își dovedește eficiența. Acestea sunt, bineînțeles, situațiile de manipulare emoțională.

Când numărul de vibrații este mai mic, avem de-a face cu o voce "joasă". Este o voce care exprimă calm, competență, siguranță de sine. Acesta e "tonul parental", la care creierul tinde să răspundă automat prin supunere, deoarece evocă autoritatea părinților, bunicilor sau profesorilor.

Dacă ești la un examen oral și nu stăpânești, prea bine subiectul, vorbește cu o voce joasă, chiar apăsător și, în ciuda prostiilor pe care e posibil să le debitezi, vei face impresia unui om care știe ce spune, o persoană serioasă și responsabilă care merită o notă bună (Dar nu încerca dacă profesorul este foarte atent!).

Tonul scăzut (înălțimea mică a sunetului) creează senzația de relaxare, control pe situație, forță bine temperată. Este un ton blând, consolator sau securizant. Însă când scade foarte mult nu e exclus ca interlocutorul să adoarmă. (de aceea se și folosește în hipnoză).

Stridențele și vocea "subțire", pe de altă parte, apar în condiții de tensiune sau anxietate, când corzile vocale par a se întinde asemenea corzilor unei viori. Vocea se ascute și poți resimți chiar o senzație de agresiune. E ceva asemănător cu felul în care o cretă ascuțită zgârie tabla. Sunt puține șanse ca cineva care vorbește așa să se facă agreabil, plăcut sau dorit.

Tonul exprimă emoții și atitudini într-o asemenea măsură încât cuvintele rostite devin, la un moment dat, irelevante. Cine a participat sau asistat la o dispută în cuplu (sau în familie) știe la ce mă refer. Tonul face

muzica, iar un ton supărat va face, desigur, o muzică "supărată". Uneori ies și scânteii (adică avem spectacol de sunet și lumini).

2.2. Accentul

Este o altă formă de modulație a vorbirii, legată de ton. Se referă la rostirea mai puternică sau pe un ton mai înalt a unei silabe, un cuvânt sau chiar un grup de cuvinte.

Câte animale din fiecare specie (accentuat) a luat Moise cu el pe arcă? Ia să vedem, ai citit Vechiul Testament? Două, zici? Ei bine, nu! Nu a luat nici un animal, întrucât eroul acestei povești nu este Moise, ci un alt tip, unul Noe.

Poate știi însă când în istorie **România** (accentuat) a început cu R și sfârșit cu S? Niciodată, zici? Iar te contrazic. Întotdeauna în istorie "România" a început cu R, iar "sfârșit" cu S.

Capacitatea de a manipula accentele este echivalentă cu capacitatea de a manipula interlocutorul, determinându-l să dea un anume răspuns. De asemenea, mutarea accentului de pe un cuvânt pe altul poate schimba total înțelesul unei propoziții sau fraze.

"Tu **trebuie** să citești această carte" (Nu avem ce negocia, nu ai de ales, trebuie să faci asta).

"Tu **trebuie** să citești această carte" (E ceva ce te privește pe tine, e ceva ce are legătură cu tine).

"Tu **trebuie** să citești această carte" (Este o carte deosebită).

Persoanele cu un fond afectiv mai sărac sau social inhibitate se exprimă plat și monotonic, semănând cu niște roboți. Chiar dacă spun lucruri foarte interesante, **felul** cum le comunică, lipsit de inflexiuni, le face să pară plictisitoare. La celălalt pol, un mare histrionic te poate captiva citind din "Pagini Aurii" sau din cartea de telefon.

2.3. Volumul

Vocea este "tare" sau "moale" în funcție de intensitatea sunetului. O voce puternică inspiră forță și vitalitate, dar la fel de bine îl poate indica pe cel combativ sau agresiv, care se simte în pericol și încearcă să facă ceva.

Hormonii de luptă, prin energia pe care o pun la dispoziția organismului, susțin volumul mare al vocii. Singura excepție o reprezintă "furioșii" care au tendința de a orienta spre interior energia suplimentară. Ei sunt predispuși la diferite somatizări (între care ulcerul).

Există însă și oameni care dispun în mod natural de un potențial energetic înalt. Pentru vocea lor "tare și răspicată" riscă să fie percepuți ca agresivi sau conflictogeni când sunt pur și simplu fermi sau moderat angajați într-un dialog. Aceste interpretări greșite sunt făcute mai ales de cei "liniștiți", neobișnuiți cu intensități sonore peste un anumit prag.

Cele mai frecvente asocieri pe axa **mare-mic** a volumului sunt:

- volum mare: obraznic, dominator, vrea să impresioneze, face pe șeful, puternic, vrea să-și știe de frică, crede că ești surd
- volum mic: pasiv, bleg, fricos, fără inițiativă, nesigur, papă lapte, mototol, evitant, molatec.

Reține că ambele polarități sunt modalități excelente **de a atrage atenția**. În raport cu cei al căror volum este mediu, a vorbi "tare" sau "moale" este un mijloc de a ieși în evidență, chiar dacă la nivel conștient nu îți propui asta. Orice bun psiholog știe că atenția este o hrană. Iată că unii dintre noi au vocea "setată" pentru a fi siguri că primesc această hrană, fără efort.

Orice hrană este, în esență, energie. Așa că nu te mira dacă, fiind constant în preajma unor persoane care vorbesc "tare" sau "slab", te vei simți devitalizat și iritat (ca mecanism de apărare). Ele au primit atenția ta, deci energia ta. Este logic să ai mai puțină energie.

Dacă vrei să-ți reglezi volumul vocii (în sensul de a-l mări) poți face următorul exercițiu simplu: înainte de a te exprima, inspiră adânc, dilatănd cutia toracică. Apoi împinge aerul simultan cu sunetele. Iar ca verificare, încearcă să spui același lucru, după ce în prealabil ai expirat profund. Cum? Ce zici? Ai plecat deja?

2.4. Dicția

Numită și "dicțiune", este arta de a pronunța corect și clar cuvintele. Ca și în cazul volumului mic (vocea "stinsă"), cei care vorbesc neclar sau se bâlbăie își constrâng interlocutorii să le acorde **mai multă atenție** decât le-ar acorda în mod obișnuit.

Cel care are o dicție bună delimitează net sunetele, cuvintele și propozițiile, astfel încât exprimarea lui este inteligibilă și clară. Echivalentul vizual al unei dicții excelente este un text scris de mână ce poate fi înțeles de oricine.

Sunt situații în care oameni ce nu au probleme de articulare devin, brusc, neclari. Acestea sunt situațiile în care nu sunt siguri de ceea ce afirmă, nu se simt confortabil, găsesc subiectul amenințător sau vor să ascundă ceva. Oricine vorbește în fața unui auditoriu se va pronunța mai încet sau neclar pe marginea aspectelor pe care nu le stăpânește sau care nu-i plac. (În plină campanie

electorală, trebuie să recunosc inaplicabilitatea acestui principiu în cazul candidaților la fotoliul de primar care par să se priceapă la tot. E o asemenea inflație de competență încât, de teamă de a nu greși, cred că nici nu mai votez).

Un exercițiu minunat pentru împleticirea limbii (pardon, pentru un nivel superior de articulare a cuvintelor) este să reciți, cât de repede poți, următoarele versuri:

"S-a suit capra pe piatră
Piatra a crăpat în patru.
Crăpa-i-ar capul caprei negre-n patru
Cum a crăpat și piatra-n patru."

"La tâmplar, în tâmplărie
S-a-ntâmplat o întâmplare.
Un tâmplar, din întâmplare,
S-a lovit la tâmplă tare."

Sau, dacă ești amator de proză:

" - Tu când ai de gând să te renaturalizezi?

- Nu înainte ca cei denaturați să se naturalizeze, cei renaturalizați să devină mai naturali fără a se denatura, iar cei naturalizați să se naturalizeze cu adevărat."

2.5. Viteza (ritmul)

În limbile indo-europene, ritmurile vorbirii sunt considerate ca:

- lente, când se rostesc până în 200-250 silabe/minut
- normale, când se rostesc între 250 și 500 de silabe/minut
- rapide, când se rostesc mai mult de 500 de silabe/minut.

Aceste viteze sunt relative, întrucât ceea ce este "normal" pentru nemți este lent pentru francezi sau italieni, ceea ce este "normal" pentru olteni este rapid pentru moldoveni, etc.

De asemenea, cel care vorbește foarte repede nu este neapărat și inteligent. Poți să vorbești repede nu pentru că gândești repede, ci pentru că ești repezit sau palavragiu. Totuși, viteza mare de vorbire este asociată cu **urgenta**. Dacă în clădirea în care înveți a izbucnit un incendiu devastator și le spui colegelor tale, în cel mai ritm lent posibil "Știți...etajul 7 este în flăcări...poate ar fi bine să coborâm", nimeni nu se va mișca de pe scaun, punând astfel în pericol cea mai strălucită generație de psihologi din acest secol.

Ritmul lent este foarte potrivit când informațiile pe care i le transmiți ascultătorului îi sunt total necunoscute. A vorbi lent înseamnă a ține cont de

capacitatea lui de a asimila. Marii pedagogi țin întotdeauna cont de nevoile copiilor, pe când "mici" pedagogi, vorbind repede, nu încearcă decât să arate ce grozavi sunt (iar această nevoie, cum sper că ți dai seama, este o nevoie de tip infantil).

Riscul când vorbești lent este să plictisești. Și atunci soluția este să fii flexibil, adică să treci mai repede peste ceea ce este banal sau de bun simț, stăruind mai mult pe ceea ce este esențial sau semnificativ.

Persoanele echilibrate trec cu ușurință, în funcție de context, de la un ritm la altul, fără a exagera. Cei care nu-și modifică deloc ritmul sunt percepuți ca rigizi, inerti, controlați, disciplinați, incapabili sau puțin disponibili să-și arate sentimentele. Labili emoțional, dimpotrivă, înregistrează mari fluctuații în viteză de vorbire. Persoanele cu o vulnerabilitate de tip histrionic (versatilitate și permeabilitate dispoziționale) intră în această categorie.

În cazul în care dorești să-ți mărești viteza de vorbire, e bine să știi că procesul vorbirii antrenează mai mult de 100 de mușchi. E nevoie de exercițiu! Afirmatiile și ideile pe care le repeți, tinzi să le spui tot mai repede. Este ca și cum ai "unge" mașinăria (crește coordonarea mușchilor).

2. 6. Pauzele

În comunicare, pauzele pot fi la fel de sugestive ca și cuvintele sau modulația vocii. Cum spunea cineva, "sunt cuvinte care ți trec pe lângă ureche și tăceri care ți merg la suflet".

Pauzele subliniază cuvintele care au fost rostite sau introduc idei importante. Acestea sunt pauzele retorice, "de efect". Alte tipuri de pauze sunt invitații adresate interlocutorului, pentru a se exprima sau prezenta modalități de control al rezultatului (impactul mesajului asupra publicului).

Pauzele sunt nimic din punct de vedere al conținutului. Cu toate acestea, ele pot transmite informații mai dense/puternice decât cuvintele. Sună paradoxal, însă și tăcerea vorbește. Învăță să o ascuți!

Și acum, să recapitulăm. Principalele componente ale limbajului paraverbal sunt: **tonul, accentul, volumul, dicția, ritmul, pauzele**. Caută să le urmărești conștient, adică să participi la comunicare orientându-ți percepția și asupra lor, nu doar asupra cuvintelor. Vei fi uimit să descoperi câte semnale ți-au scăpat până acum.

Într-un fel, este ca și cum ai învăța o limbă străină pe care, de fapt, ai vorbit-o tot timpul. A fi mai conștient de stimulii paraverbali înseamnă a fi mai aproape de ceea ce oamenii comunică, atunci când vorbesc sau tac, dar și a comunica tu însuși mai armonios, dacă se întâmplă să-ți dorești asta.

Capitolul III

LIMBAJUL CORPULUI

În 1944, Ray Birdwhistell, un profesor de la Universitatea din Toronto, a ținut un curs prin care a pus bazele unei discipline noi în cadrul științelor comunicării: **kinezica**. Obiectul de studiu al acestei discipline era constituit din ansamblul modalităților de comunicare prin gesturi și mimică. "Kinesis", în limba greacă, înseamnă mișcare. A cui mișcare? A corpului. De aceea, kinezica mai este cunoscută și ca o disciplină centrată pe analiza limbajului corpului. Merită să amintesc, în paranteză, că Birdwhistell era prieten cu Gregory Bateson și a devenit membru marcant al "Colegiului Invizibil" de la Palo Alto. Cercetările sale au căpătat notorietate odată cu un studiu consacrat unei secvențe filmate de numai 9 secunde, intitulată "Țigara lui Doris".

Unul dintre primele lucruri care trebuie știut în materie de kinezică este că **nu există un dicționar de kinezică**. Un anumit gest nu înseamnă întotdeauna același lucru. Mâna sprijinită în șold, de pildă, cu cotul scos în afară, creează impresia de dominare, fiind un gest intimidant. Sunt însă și situații în care sprijinirea mâinilor în șold semnifică dezamăgirea sau neajutorarea, ca atunci când faci autostopul și te uiți lung după mașini, încercând să-ți dai seama de ce nu opresc.

"Legile" limbajului corpului surprind **regularități** de exprimare în comunicare, deci descriu cu **aproximație** o realitate, aceea a comunicării nonverbale. Deși este posibil, după multiple exerciții, să-l poți "citi" pe celălalt, eroarea de interpretare este întotdeauna posibilă. Din acest motiv **întrebările de control sunt sfânte!** Ele sunt fie deschise ("Cum te simți în clipa asta?"), fie închise ("Am senzația că ești îngrijorată, este adevărat?").

De asemenea, trebuie să știi că un semnal nonverbal oferă un indiciu pe când un grup de semnale este mai credibil (dacă oferă indicii care se validează unele pe altele). De exemplu, dacă stai la masă cu cineva și îl vezi încruntându-se fără motiv te poți gândi că este nemulțumit de ceva.

Dacă îți și împinge ușor ținările, bricheta sau stiloul, începi să te dumirești: e nemulțumit, într-adevăr, de faptul că i-ai încălcat teritoriul.

În sfârșit, nimeni nu poate sesiza cu precizie semnalele nonverbale ale altora dacă nu a devenit conștient de propriul său limbaj corporal. Asta înseamnă să percepi un semnal pe care îl emiți (de exemplu, treci prin fața unui grup și privești în jos) și să înregistrezi starea pe care o ai în acel moment (te simți stânjenit, vrei să treci neobservat).

Nu voi analiza în acest capitol numeroasele semnale nonverbale prezente în comunicare, întrucât au făcut-o alții. În limba română există 2 cărți excelente, pe care le recomand cu căldură:

- Horst Rühle, "Limbajul corpului pentru manageri", Ed. Tehnică, 1999;

- Vera Birkenbihl, "Semnalele corpului", Ed. GemmaPress, 1999.

Până ajungi să te delectezi cu ele (și apoi să aplici noile cunoștințe), reține că există 4 mari categorii de semnale nonverbale.

1. Postura

Se referă la felul cum stă un om la un moment dat și la mișcările prin care își schimbă poziția corpului. Aici intră felul cum stă în picioare, modul în care se deplasează (mersul), felul în care stă pe scaun. În acest ultim caz, iată cele 10 tipuri de analiză a poziției brațelor și picioarelor:

- picioarele întinse
- picioarele îndoite din genunchi
- picioarele strânse
- picioarele îndepărtate
- picior peste picior
- genunchi peste genunchi
- încrucișarea picioarelor la nivelul gleznelor
- mâinile și brațele sub masă
- mâinile și brațele pe masă
- mâinile și brațele care nu au pe ce să se sprijine

2. Mimica

Se referă la toate fenomenele pe care le putem observa pe fața unui om. Aici intră mișcările capului, contactul vizual și direcția privirii,

zâmbetul, reacțiile psihosomatice (înroșire, pâlire), mișcările sprâncenelor, gradul de deschidere a ochilor, umflarea nărilor, poziția buzelor.

Iată, de pildă, subcomponentele exprimării cu ajutorul capului:

- capul plecat
- mișcarea capului îndreptată înainte
- înălțarea capului
- datul din cap
- mișcarea capului spre spate și în sus
- înclinarea laterală a capului (stânga/dreapta)
- legănarea capului
- scuturarea capului
- întoarcerea feței într-o parte.

Un aspect pe care vreau să-l subliniez este strict legat de natura și durata contactului vizual. Pentru a construi o relație bună cu cineva (vezi relația profesională în psihologie), este necesar să privești în ochii celui cu care comunică, fără însă ca această întâlnire a privirilor să depășească 60-70% din durata comunicării.

Cel care minte sau care are ceva de ascuns va evita să-ți întâlnească privirea mai mult de 1/3 din timpul interacțiunii. Pe de altă parte, cel care susține un contact vizual mai mult de 2/3 din durata conversației are sentimente puternice față de tine (este foarte atras sau, dimpotrivă, îți este ostil).

Între 2 oameni care se plac tinde să existe un grad înalt de contact vizual! Aceasta este o regulă banală, descoperită de oricine a fost vreodată îndrăgostit. În schimb, dacă partenerul tău declară că te iubește, dar abia dacă îți mai aruncă o privire, nu trebuie să-ți mai indic eu adevăratele lui sentimente.

Urmărește contactul vizual și vei avea indicii despre tipul de relație în care se află doi oameni. Ai grijă să nu fie japonezi, deoarece ei sunt învățați de mici să privească la mârlul lui Adam. Pentru ei, un contact vizual prelungit înseamnă lipsă de respect!

Contactul vizual semnalează și nevoia de afiliere. Oamenii cu puternice nevoi de afiliere vor returna frecvent privirile celorlalți.

Normele sociale reglează durata contactului vizual între necunoscuți la maxim 3 secunde. Dacă nu mă crezi, te invit să faci următorul experiment: stabilește contactul vizual cu un trecător din direcția opusă. Vei vedea că, înainte de a vă apropia prea mult, unul din voi își va

muta privirea. Această normă a fost numită "neatenție civilă" și este valabilă mai ales pentru spații limitate (transportul în comun, lift). În astfel de împrejurări, oamenii par fascinați de butoanele liftului, podea, ușă, trafic sau peisajul exterior. Explicația este simplă. Contactul vizual este o modalitate de a intra în zona intimă a celuiălalt. Ori într-un spațiu deja strâmt, acest nivel de intimitate nu este tolerabil în relația cu un necunoscut. Există însă și o categorie specială de oameni care nu prea țin cont de această normă. E vorba de copii, cei care se uită la tine fără nici un fel de jenă.

Nu în ultimul rând, suspendarea contactului vizual indică dorința de a finaliza interacțiunea. Dacă vrei să pui punct discuției cu cineva, privește-l tot mai puțin! Atenție, acest truc nu funcționează cu cei care încearcă să-ți vândă ceva.

3. Gestică

Se referă la "limbajul mâinilor", în termeni de viteză a mișcărilor, grad de tensiune, poziții, zone de mișcare, mod de ținere a degetelor, distanța dintre mână și corp, activitatea mâinii stângi sau a celei drepte. Iată, de pildă, microanaliza focalizată pe pozițiile mâinilor:

- palmele orientate în sus
- palmele în plan vertical
- palmele orientate înainte
- palmele orientate în jos.

Interesantă este și simbolistica asociată zonei în care acționează mâinile:

- zona inferioară, sub linia centurii
- zona mediană, între linia centurii și umeri
- zona superioară, deasupra umerilor

Este greu să-ți controlezi mimica, dar la fel de greu este să "minți" cu mâinile. O gestică accentuată va însoți exprimarea intensă a sentimentelor. Un furios poate pretinde că este calm. Pumnul încheștat sau, mai subtil, degetul arătător tip "săgeată" îl vor da de gol.

4. Zona și distanța

Se referă la modul de comportare a oamenilor în raport cu spațiul care îi înconjoară. Disciplina care analizează relația dintre componenta

spațială și cea comunicațională a vieții sociale a fost inițiată de Edward Hall în anii '60 și a fost numită **proxemică**.

Hall a identificat și măsurat zonele în care o persoană își împarte spațiul. Acestea sunt:

- zona intimă (de la suprafața corpului până la un braț lungime)
- zona personală (între 60 și 120 centimetri)
- zona socială (între 120 și 300 centimetri)
- zona publică (dincolo de 300 centimetri).

Conceptul de "zonă" este analog celui de "teritoriu" din etologie, domeniul pe care un animal îl marchează, îl apără și îl dispută. La oameni, teritoriul cel mai investit este zona intimă. Aceasta înconjoară corpul asemenea unui înveliș, iar criteriul unic pe baza căruia se permite accesul unei alte persoane este **încăderarea**.

Când cineva depășește aceste granițe invizibile fără a fi primit "viză de intrare", te simți iritat, presat, deranjat, chiar amenințat. Inclusiv plasarea unor obiecte înăuntrul zonei intime poate fi asimilată unei agresiuni. Ca reacție, celălalt se îndepărtează sau se trage înapoi, "refăcându-și" zona.

Întinderea relativă a zonei intime depinde de 2 factori: statutul, respectiv siguranța de sine. O persoană cu un statut mai înalt are o zonă intimă mai mare, pe care ceilalți o recunosc. Oricât de prietenos ar fi un profesor, studenții simt o nevoie instintivă de a păstra o anumită distanță. Observ adesea la seminarii cum cei la care respectul pentru autoritate se amestecă evident cu teama se așează la o distanță semnificativă (cât mai departe).

În ce privește siguranța de sine, oamenii cu un excelent nivel al acesteia tolerează mult mai bine încălcarea zonei intime. Dacă nesiguranța e mare și suferința corespunzătoare agresiunii zonei intime este mare. Reacțiile defensive în acest caz sunt de tipul:

- mișcări neliniștite ale capului, ca și cum ar căuta o cale de retragere
- ridicarea umerilor pentru a proteja gâtul (partea cea mai îngustă a corpului, unde se află și vena jugulară)
- punerea unui picior peste celălalt, ca pentru a bara avansul "agresorului"
- apucarea de obiecte, cu mesajul simbolic "iată, sunt înarmat".

Mai există numeroase alte observații asupra felului cum oamenii își gestionează spațiul, dar îți voi lăsa ție plăcerea de a le face.

În finalul capitolului mă voi referi la o clasă specială de gesturi, autoadaptorii cu scop erotic, semnale mimico-gestuale care pot face deliciul unui observator atent. Aici intră aranjarea cravatei sau părului la bărbatul care intenționează să abordeze o femeie, privirea laterală ("cu coada ochiului"), gura înțredeschisă, cu buzele umezite, lăsarea capului pe spate, poziția picior peste picior cu încrucișarea foarte sus a picioarelor și chiar un gest mai explicit la femei, anume scoaterea și introducerea periodică a piciorului în pantof.

Există însă și situații (prima întâlnire a unor grupuri de lucru) în care aceleași manifestări sunt cu totul lipsite de implicații de tip sexual. Posturile hipertone, gesturile de "toaletă" (aranjarea părului și a îmbrăcăminții), contactul vizual mai intens, mângâierea cu mâinile a propriului corp, încrucișarea foarte sus a picioarelor au semnificații erotice mai restrânse. Pe măsură ce grupul se cristalizează, aceste semnale pseudoerotice dispar.

Capitolul IV

ABILITATEA DE A ASCULTA

Mulți oameni sunt atât de convinși că a comunica înseamnă să vorbești, încât îmi vine, pentru a contrabalansa această opinie, să spun că lucrurile stau exact pe dos. **A comunica înseamnă să asculți.**

Desigur, e o afirmație parțial adevărată. A comunica înseamnă să emiți / să vorbești și să receptezi / să asculți. Dar gândește-te, de ce Dumnezeu ne-a echipat cu două urechi și o singură gură?

Darul ascultării este unul din cele mai mari daruri pe care le putem oferi celorlalți. Oamenii adoră să fie ascultați. Ți se pare șocant ce afirm? Nu este. Oamenii au o nevoie profundă de a fi acceptați. Pentru a fi acceptați, trebuie să fie înțeleși. Iar pentru a fi înțeleși, trebuie ascultați când se exprimă.

Mă urmărești sau ți-a zburat mintea în altă parte? Tocmai îți demonstrăm de ce oamenilor le face o plăcere atât de mare să fie ascultați. Evident, mai sunt și cei care vorbesc ca televizorul, de la o moară stricăță de pe Siret, "Venea o moară pe Siret", știi nuvela, nu? se studiază la liceu, cine mai apucă să intre, că de când au informatizat examenul de capacitate, tobul e un talmeș-balmeș, îți spun io, computerile astea or să o ia razna în curând, nu te mai benocla așa, mai citește și tu sefe, mâine poimăine te caută moartea pe-acasă și te găsește ignorat, așa-i dacă nu ți-a plăcut cartea și ai intrat în biznes, stai călare pe gipan toată ziua, degeaba mă căznesc eu să te ieduc, nu mai învață Ion ce n-a învățat Ionuț, cum zice și proverbu din Cotroceni, vezi cum reviu la literatură oricât m-ai deturna, și ți-am mai zis, ai gura aia, taca-taca, nu pot să-mi duc o idee la capăt, despre ce vorbeam?

Vorbeam despre ascultare. Oliver Wendell Holmes (apud Giblin, 2000) a fost întrebat de un politician începător ce i-ar recomanda pentru a fi ales. El a răspuns: "Cel mai eficient mecanism de pe lumea asta pentru a fi în armonie cu ceilalți și a le obține sprijinul este să fii în stare să-i asculți plin de înțelegere."

Într-un fel diferit, noi toți candidăm în fiecare zi, primind bile albe sau bile negre. Oamenii care se simt ascultați ne dau votul lor de încredere, hotărâsc să ne spună mai multe. Suntem "aleși" pentru a avea un acces mai

înalt la lumea lor lăuntrică, la sentimente și nevoi pe care, în alte circumstanțe, nu le-ar dezvălui.

A asculta este, de departe, o artă, o artă pe care puțini o stăpânesc dintr-un motiv mai degrabă banal. Nimeni, în familie, la școală sau la facultate, nu predă această artă. Nimeni nu-i învață pe copii cum să asculte și nu e de mirare că, pentru cei mai mulți, a asculta înseamnă a auzi.

Acesta însă nu e decât primul nivel al ascultării. Următoarele niveluri sunt:

- a înțelege conținutul
- a reține conținutul
- a analiza și evalua conținutul.

Fiecare nivel presupune un consum suplimentar de energie psihică, iar oamenii nu par prea dispuși la acest gen de risipă. Conform studiilor de psihologie socială, cei mai mulți oameni cred că rețin 80%, când, în realitate, rețin doar 25%.

Ascultarea reală cere un efort susținut de voință, o încercare mereu reînnoită de focalizare a atenției asupra mesajelor emise de interlocutor. Ascultarea este angajamentul de a înțelege lumea celui alt, felul cum el simte și gândește, lăsând de o parte, temporar, credințele, nevoile sau prejudecățile tale. Când ascuți cu adevărat, încerci să vezi lumea din perspectiva celui alt și îi transmiți un mesaj de genul: "Îmi pasă de ceea ce se întâmplă cu tine, mă interesează experiența ta." Acest mesaj este profund recompensator pentru cel care se exprimă. În consiliere și terapie, uneori, acest mesaj este suficient pentru a genera vindecarea.

Într-o altă carte, arătam cum iubirea este o muncă. Deoarece ascultarea reclamă efort, și ea este o muncă. Pătrunzând mai adânc în inima acestor mecanisme, putem înțelege cum ascultarea este o formă de iubire. Pe de o parte, cel care se exprimă, cel care oferă cuvintele primește, la rândul lui, atenție și acceptare. Acestea îl pot hrăni și susține în dezvoltarea interioară, îl pot încuraja să se exprime și mai mult, revelându-și astfel potențialul. Pe de altă parte, cel care ascultă se dezvoltă și el, extinzându-și granițele prin actul înțelegerii unui mod diferit de a percepe, a trăi sau a gândi lumea.

A asculta nu este ușor. Te gândești, poate, că am un talent special de a prezenta lucruri simple, neproblematic și de la sine înțelese cum sunt ascultarea sau iubirea ca fiind dificile și complexe. Aș vrea eu să fiu atât de talentat. Hai, că mai încerc o demonstrație.

Ascultarea reală nu este posibilă fără intenția clară de a asculta. Deseori, fără să ne dăm seama, procesul ascultării este energizat de cu totul alte nevoi, nevoi care transformă ascultarea într-o mascară. Aceste nevoi, mai mult sau mai puțin subtile, pe care încercăm să le satisfacem, sunt:

- a-i determina pe oameni să creadă că te interesează ce spun, astfel încât să te placă
- a fi vigilent și a detecta eventualele semnale ale unei respingeri
- a-ți oferi timp pentru a-ți pregăti replica, sugestiile sau comentariile
- a căuta o anumită informație și a ignora orice altceva
- a asculta pentru a fi ascultat la rândul tău, ca și cum ai participa la o tranzacție comercială: "Dacă eu te ascult, și tu ești obligat să mă ascuți."
- a depista slăbiciunile celui alt și a le exploata ulterior
- a căuta cu lămurirea erorile de raționament pentru a-ți impune punctul de vedere
- a verifica impresia produsă celui alt
- a te conforma modelului de persoană amabilă, dragută sau politicoasă

- a nu-l răni sau ofensa pe cel alt prin întreruperea conversației.

Există cineva atât de conștient încât să nu permită nici uneia din aceste nevoi să interfereze cu procesul ascultării? Nu cred. Fiecare dintre noi este, din când în când, un **pseudoascultător**. În fond, există oameni care vorbesc nu pentru a fi ascultați, ci pentru a produce sunete. În plus, energia lăuntrică a unui om este limitată și el decide cât alocă ascultării. Din cercetările mele empirice rezultă că alocă puțin. Este de preferat totuși ca acest "puțin" să ia direcția relațiilor semnificative și să nu fie consumat în cea activitate atât de plăcută numită "comunicare despre faptele altora" sau, mai pe scurt, "bărfă".

Apropo, știi că Madonna face yoga două ore pe zi și merge la un institut de studii kabalistice? Nu, nu studiază caii, monument de ignoranță de ești. Nu-ți mai spun nimic!

Dar îți dau temă pentru acasă. Observă, în relația de cuplu:

- a. când ascuți cu adevărat
- b. când te prefaci că ascuți
- c. când îți este ușor, respectiv dificil să ascuți
- d. ce subiecte sau teme de discuție dispar din amintire.

4.1. Cele 12 blocaje în ascultare

Mai departe, avansând în analiza lui "a asculta", parte esențială din "a comunica", am ajuns la cele mai frecvente **blocaje în ascultare**. Iată-le:

1. Comparația

Te compari cu cel alt atunci când, în loc să-l ascuți, începi procedurile de evaluare pentru a stabili cine este mai competent, mai jignit,

mai vinovat sau, de ce nu, mai bătut în cap. (Poate ai observat, la acest item, celălalt are întotdeauna un scor mai mare.)

Când te gândești câte haine i-ai spălat și i-ai călcat, de câte ori ai renunțat la dezbaterile academice cu prietenii tăi pentru nu știu ce concert nonconformist, de câte ori ai cedat telecomanda și cât ai suferit când s-a introdus viza la Jaipur, Ô de Lancôme și Chanel No. 5, e dificil să recepționezi ce-ți comunică, cu atât mai puțin să-l înțelegi sau să-i răspunzi adecvat. Mesajul celuilalt trece pe lângă tine deoarece tu ești ocupat cu măsurătorile.

2. Recapitularea

Recapitularea se întâmplă atunci când parcă ascuți, de fapt repetându-ți în minte discursul sau punctele pe care vrei să le subliniezi în așa-zisul dialog. Dacă o anumită remarcă te-a atins într-un loc mai sensibil, întreaga atenție este focalizată pe pregătirea unui răspuns beton. Unele cupluri care au dus dialogul surzilor pe culmi nebănuite, în ani de practică istovitoare, sunt asemenea unor șahiști care anticipă mutările adversarului: "Eu voi afirma asta, el îmi va răspunde așa, apoi urmează replica mea, iar el se va apăra." Când urmărești cu orice preț să-ți impui propria versiune asupra realității sau să demonstrezi ceva relevant doar pentru tine, opiniile și sentimentele celuilalt trec pe lângă tine ca un tren de mare viteză prin gara Medgidia, orașul natal al cimentului din care ți-ai confecționat ciocanul, nicovala și scârța (pentru corigenți, cele mai mici trei oase ale corpului plasate în cavitatea urechii medii și responsabile pentru transmiterea vibrațiilor de la membrana timpanică la membrana ferestrei ovale).

3. Vederea paranormală

Este un alt blocaj în ascultare generat și întreținut de încercarea de a pătrunde "dincolo" de ceea ce partenerul comunică pentru a afla ce gândește și ce simte cu adevărat. Numită și interpretativitate, această tendință te îmboldește să analizezi și să întorci pe toate părțile semnalele verbale, nonverbale, infraverbale și paraverbale pentru a identifica ceea ce partenerul trăiește, crede sau are nevoie, dar nu-și dă seama. Cei care sublimează cu succes această înclinație devin psihologi, asistenți sociali sau terapeuți minunați la cabinet, fiind o pacoste doar acasă.

Dezaprobarrea, critica sau răceala pe care o citești în ochii celuilalt, teama sau îngrijorarea din respirația înăbușită, resentimentul sau disconfortul din atingere, tristețea sau vinovăția din voce - toate aceste "lecturi" psihice te împiedică să primești ceea ce celălalt tocmai îți comunică și este, poate, cel mai important pentru el.

Femeile, care se antrenează de mii de ani în domeniul comunicării și relațiilor interumane, sunt campioane absolute la citirea gândurilor. "A refuzat să mănânce omleta și nici nu m-a privit când s-a așezat la masă. Spune că nu prea îi e foame în dimineața asta. Evident, e supărat și frustrat pentru că aseară nu l-am masat pe picioare. Deși putea să înțeleagă, o dată pe zi e Salome." Pentru bărbații care luptă cu colesterolul și se așează la masă cu urechile ciulite la buletinul rutier, refăcând mintal traseul din dimineața respectivă, simțindu-se confortabil cu tălpile lor și păstrând într-un colț de memorie picioarele, bustul și chipul lui Edith Gonzales, aceste intuiții și conexiuni la abisurile minții lor trezesc mirare și stupefacție. Uneori, groază.

Nu aș îndrăzni sub nici un motiv să neg capacitatea naturală a femeilor de a prelucra permanent informații din mediul înconjurător și de a descifra semnalele nonverbale, caracteristici apărute și consolidate încă de pe vremea când stăteau în peșteră, așteptând vânătorii să se întoarcă și sesizând schimbările oricât de mici din comportamentul copilor sau partenerelor de conversație epistemologice. Dar folosit în exces sau inadecvat, acest talent tipic feminin devine o piedică în ascultare și înțelegere.

4. Filtrarea

Rolul filtrelor este, evident, de selecție: ele opresc anumite informații sau emoții și permit accesul altora. De exemplu, îți ascuți partenerul atunci când este senin sau bucuros, dar ridici ziduri atunci când este furios, deprimat sau nefericit. Procesele emoționale sau gândurile amenințătoare sunt oprite realmente la granița ființei tale.

Un alt mod de a filtra este decizia inconștientă de a asculta doar anumite lucruri referitoare, de pildă, la obiecte materiale sau sexualitate. Ceea ce nu aparține acestor domenii este filtrat. În mod asemănător, poți hotărî să nu auzi și să nu-ți amintești nici o informație cu caracter critic, negativ sau dezagreabil.

5. Etichetarea

A confecționarea și lipi etichete este una din cele mai distructive strategii antiascultare. Etichetele negative mai ales au o putere enormă. Dacă l-ai judecat deja pe celălalt, repartizându-l într-una din categoriile favorite, de exemplu: agresiv, iresponsabil sau critică, nu te vei mai obosi să-l ascuți. Chiar dacă evaluările tale sunt corecte, nu faci decât să te comporți într-unul din cele mai stupide moduri posibile, deoarece a pune etichete înseamnă a confunda partea cu întregul. Specialiștii sunt în mod particular înclinați spre această eroare. Analizată la rece, această grabă de a realiza evaluări și a pune

diagnostice ascunde o vulnerabilitate în sfera puterii personale: "Deoarece te etichetez, înseamnă că știu cine ești. Am cunoaștere, prin urmare am putere." În ce mă privește, am o reală admirație pentru cei care, având o percepție acută a dominantelor personalității celui alt, nu fac paradă de această cunoaștere și o împărtășesc doar dacă e absolut necesar.

În plus, regula de bază în comunicare este să suspenzi judecățile pe parcursul comunicării pentru a le emite doar în final, după ce te-ai asigurat că ai înțeles mesajele transmise. Evaluările sunt expresii ale funcționării inteligenței și percepției, dar sunt la fel de utile ca apometrele la un izvor dacă sunt superficiale, neîntemeiate sau premature.

6. Identificarea

Dacă te-ai blocat în acest loc, înseamnă că ceva din mesajul interlocutorului a reactivat o suferință personală, o nevoie sau o problemă nerezolvată. Ea îți spune că nu se simte importantă pentru tine, iar tu te gândești la felul cum ea îți minimizează ideile sau sentimentele. El vrea să fie aprobat și admirat, iar ea derulează în plan mintal momentele în care s-a simțit criticată și disprețuită.

Povestea pe care celălalt ți-o comunică declanșează propria ta poveste rămasă în suspensie sau finalizată nesatisfăcător. Devii atât de preocupat în a o parcurge, retrăi sau încerci să o rezolvi, încât nu mai ești disponibil pentru a afla ce i s-a întâmplat celui alt.

7. Visarea

Visarea cu ochii deschiși, în mijlocul zilei și în timpul unui dialog, pare destul de improbabilă. În realitate, ea se întâlnește frecvent, mai ales la cei plictisiți, obosiți sau anxioși.

După ce ai muncit pe brânci la slujbă, nu mai ai nici un chef să o asculți pe partenera ta vorbind despre nevoia ei de a fi apreciată sau sprijinită. Mimezi ascultarea, dai mecanic din cap și te gândești cum ar fi fost să ai un unchi bogat în America. După ce copilul de numai un an a stors din nou ultima picătură de energie, chiar dacă ți-ai propune, tot nu ai putea înțelege de ce soțul tău te acuză că ești mai mereu indispusă și frustrată. Preferi să visezi la acele zile când te vei întoarce acasă extenuată de drumurile la coafor, sala de fitness și magazinele de bijuterii.

Deoarece concentrarea este atât de dificilă, oricare dintre noi se mai lasă în voia imaginației în timpul unui dialog. Dar, când aceasta devine regulă, e clar că nu dai prea mulți bani pe ceea ce ți se comunică.

8. Rezolvarea problemelor

Dacă femeile excelează la vederea paranormală, aici bărbaii conduc detașat. Creierul masculin pare a fi structurat pentru o reacție în raport cu evenimentele de tipul: "oare cum pot să o repar". Pentru femei, această atitudine e vecină cu insensibilitatea sau incapacitatea de a înțelege. Femeile vorbesc pentru a construi relații cu cei din jur sau pentru a se elibera de tensiune. Împărtășirea problemelor este un semn de încredere și de prietenie.

Ca bărbai, nu vom pricepe niciodată cum o femeie poate vorbi ore sau zile în șir despre problemele ei și, fără să găsească o soluție, să fie totuși satisfăcută. Universul are multe mistere și acesta e, cu siguranță, unul dintre ele. Femeile, din câte mi s-a explicat și mie, nu vor decât să fie ascultate, încurajate, înțelese, eventual consolate. **Nu vor soluții! Nu vor să le fie rezolvate problemele!** Nu vi se pare ceva putred în Danemarca? În Finlanda, Norvegia, Suedia și, în general, oriunde sunt femei?

Pentru un bărbat, este dificil să asculte o femeie vorbind despre problemele ei deoarece creierul lui este configurat pentru acțiune. Un bărbat trebuie să facă ceva, să schimbe sau să înlocuiască pentru a se numi, în continuare, bărbat.

Ea: Azi am întârziat un pic la spital și...

El (întrerupând-o): Ar trebui să-țiiei o marjă de siguranță și să pleci mai devreme sau să încerci și varianta cu metroul.

Și, în gândul lui: Gata, i-am rezolvat problema.

Ea: ...și când am ajuns, copiii erau deja călare pe calculatoare în sala de jocuri...

El (întrerupând-o): Se vede că sunteți numai femei acolo. Ar trebui să limitați accesul copiilor în sala de jocuri și să-i repartizați alfabetic, câte doi, maxim trei la un calculator.

Și, în gândul lui: Ce tare sunt. I-am mai rezolvat o problemă.

Ea, în gândul ei: N-ar putea pur și simplu să tacă și să mă asculte?

9. Deraierea

Constă în schimbarea bruscă a subiectului atunci când ești atins emoțional, nu te simți confortabil cu tema discutată sau n-ai nici un fel de dispoziție pentru ascultare. O altă variantă este de a răspunde unei topici "fierbinți" luând-o în râspăr, bagatelizând-o sau glumind pe seama ei, pentru a evita anxietatea unei implicări serioase.

7

Dar a lua în glumă sau a ironiza partenerul atunci când îți vorbește despre nevoile lui frustrate este, poate, un mod de a-ți salva imaginea de sine, dar nu o dovadă de inteligență emoțională. Umorul este, cu adevărat, o resursă gigantică pentru evoluția cuplului, dar, ca orice lucru bun de pe lumea asta, când e folosit inadecvat se transformă în ceva rău.

10. Placarea

Este o altă tehnică antiascultare prin care încerci să te faci plăcut fiind de acord cu absolut orice și folosind clișee de genul: "Desigur... Da, da, da... Bineînțeles... Serios? Absolut... Categorie..." Aprobarea este, într-adevăr, unul din lucrurile după care oamenii tânjesc, dar a aproba orice, fără discriminare, este o acțiune nesănătoasă.

Partenerii care "plachează" în acest fel evită conflictul sau confruntarea pe termen scurt. În timp însă, ceea ce a fost cenzurat sau reținut va ieși totuși la iveală, uneori cu o forță mult mai mare dobândită în perioada de "gestație" din subteranele inconștientului.

11. A avea dreptate

Fără a cădea în patima personalității de tip paranoic care nu greșește niciodată, nevoia de a avea dreptate te închide la critici care se pot dovedi binefăcătoare și la sugestii constructive. Dacă intoleranța la propriile greșeli este mai mare, se poate întâmpla să încerci să distorsionezi faptele sau să inventezi scuze ridicole.

Bărbații, în special, au o dificultate suplimentară în a admite că au greșit datorită accentului superior pus pe reușită și competență. Din acest motiv, o greșeală capătă mai repede proporțiile unei catastrofe și nu sunt rare cazurile în care un bărbat care nu poate să repare un robinet se consideră "un ratat".

Până la urmă, a avea cel mai adesea dreptate poate deveni extrem de plictisitor, iar a greși este profund omenesc, doar a persista în greșeală fiind ceva românesc.

12. Contestarea

Când dezaprobi una din afirmațiile partenerului și ești nerăbdător să-l întrerupi pentru a-ți manifesta opoziția, devii neinteresat și nu mai ascuți restul ideilor expuse. Oamenii cu o puternică nevoie de a argumenta, a dezbate sau a contesta autoritatea celui alt nimeresc frecvent în acest blocaj. De asemenea, cei cu preferințe și convingeri foarte puternice sunt puțin deschizi către o ascultare reală.

Contestarea este imaginea în oglindă a plăcării. Dacă într-un caz ești excesiv de "mieros" și ești de acord cu orice, în celălalt ești excesiv de critic și respingi totul. Dacă îți dorești o relație confortabilă în planul comunicării, deși artificială, placarea este o soluție mai bună, conform proverbului "Cu miere prinzi mai multe muște decât cu oțet." Însă dincolo de acest confort temporar, a fi un critic acerb este la fel de rău ca a fi un yesman plin de amabilitate.

Un subtip al contestării, diferit de reacția directă, este sarcasmul. Reacțiile caustice, replicile îmbibate cu venin blochează comunicarea și o împing în forme stereotipe de interacțiuni ostile.

Acestea ar fi cele 12 blocaje în ascultare. Poate mai sunt și altele, dar m-am plictisit să le analizez, așa că voi schimba subiectul. Ești de acord, ai ceva de contestat, mulțumesc!

4.2. Tehnici de ascultare

Ascultarea reală este mai mult decât a sta cu gura închisă. Orice om cu o minimă capacitate de control poate face asta. Un cadavru este și mai eficient. Ascultarea reclamă **participare, implicare**. Pentru a înțelege cu adevărat mesajele transmise, trebuie să pui întrebări și să oferi feedback. Cu alte cuvinte, un bun ascultător nu este un burete, cineva care absoarbe pasiv ceea ce i se spune, ci un partener real care se asigură că a înțeles corect.

Acest mod de a asculta este susținut de trei **tehnici principale** pe care le voi prezenta în continuare. Ele eficientizează comunicarea, dându-i un caracter profund satisfăcător.

1. Parafrizarea

A parafraza înseamnă a formula, cu cuvintele tale, ceea ce crezi că ai auzit. Pentru o bună ascultare, parafrizarea este indispensabilă. Cu toate acestea, ea este rarisimă în dialogurile oamenilor. De ce? Deoarece stăpânirea ei presupune să fii tot timpul atent încercând să-ți înțelegi interlocutorul fără a-l întrerupe sau a-l bloca. Cunoști mulți oameni disponibili în a oferi o asemenea atenție? Cunoști mulți oameni capabili să stea concentrați măcar o oră pe altcineva decât propria lor persoană? Terapeuții au o astfel de datorie profesională, iar cei foarte buni la acest capitol nu întâmplător sunt și cei mai scumpi. Atenția focalizată un timp îndelungat asupra unui "obiect" unic (persoană, idee, acțiune etc.) presupune nu doar valorizarea înaltă a

respectivului "obiect", ci și o voință remarcabilă, aptă, adică, să controleze **tendința naturală a minții de a se dispersa.**

Bineînțeles, parafrizarea nu se impune după fiecare propoziție. Nu este timp pentru așa ceva, ca să nu mai vorbim de apropierea unui astfel de dialog de acela între doi idiști. Parafrizarea este necesară atunci când celălalt ți-a transmis deja o cantitate apreciabilă de informație sau când, în decursul conversației, ai auzit o informație care pare foarte importantă pentru el și / sau pentru tine.

Parafraza poate fi introdusă prin cuvinte de tipul:

- așadar...
 - prin urmare...
 - ceea ce îmi spui este...
 - înțeleg că...
 - cu alte cuvinte...
 - vrei să spui că...
 - dacă am înțeles bine...
 - ceea ce s-a întâmplat a fost că...
 - de fapt ai simțit / ai gândit că...
- Efectele pozitive nu vor întârzia să apară:
- Oamenii se simt apreciați când sunt ascultați;
 - Acumularea ostilității este întreruptă, iar conflictele se pot rezolva înainte de a deveni războaie în toată regula;
 - Erorile de interpretare, ipotezele greșite și neînțelegerile sunt corectate pe loc;
 - Oamenii uită mai greu ceea ce s-a spus tocmai pentru că a fost repetat prin parafrază;
 - Blocajele în ascultare apar mai rar, parafraza fiind un antidot excelent pentru ele.

Când, într-o încercare modestă de a compensa deficitul minor din sublima pedagogie destinată artei ascultării, lucrez această tehnică la seminariile de comunicare, rezultatele sunt, după caz, spectaculoase sau comice. Nu îți cere nimeni să reții detalii nesemnificative, dar când, după cinci minute de conversație, ești convins că celălalt își urăște fratele, el fiind singur la părinți sau că ea își dorește un avort nefiind însărcinată, părem a fi deja în filme cu persoane dezavantajate mintal (ca să folosesc un eufemism). Parafrizarea ne scutește de aceste încurcături. A reformula în cuvintele tale ceea ce ți s-a spus nu este, până la urmă, mare brânză. Pe lângă puțină atenție și disponibilitate, e nevoie să nu fi certat cu limba română, adică să navighezi printre substantivele, verbele, adjectivele sau adverbele natale fără a naufragia pe insula înjurăturilor cu origini și orificii.

Pentru cei care stăpânesc limba română așa cum mă descurc eu în chineză, parafrizarea va fi mai dificilă și, în bună logică, și comunicarea va fi mai greoaie. În aceste circumstanțe, astfel de cupluri recurg mai des la comunicarea cu alte instrumente de expresie, cum ar fi pumnii, picioarele, saliva sau diferite unelte gospodărești. Viitorul comunicării în cuplu, din acest punct de vedere, îmi pare a fi în mâinile profesorilor de limba și literatura română secondanți de maeștrii artelor marțiale.

2. Clarificarea

Sună ciudat ca ascultarea reală să însemne și să vorbești, dar, ce să facem, pe lumea asta sunt și lucruri ciudate. A asculta presupune și a pune întrebări, dar nu orice fel de întrebări, ci unele cu scop clarificator. E necesar să întrebăm pentru a-ți clarifica, ameliora sau completa o imagine. Întrebările de clarificare sunt modalități testate de luptă cu vaguitatea sau ambiguitatea exprimării și transmit celuilalt un mesaj de tipul: "Mă străduiesc să înțeleg ceea ce îmi spui, iar ceea ce îmi spui este important pentru mine."

Când punem întrebări, îi arătăm emițătorului că există lucruri în plus care pot fi știute în acel moment, negociem cantitatea și calitatea informației prezente în discurs. În toate limbile se pot formula întrebări, ceea ce nu e deloc întâmplător. Întrebarea exprimă starea de confuzie sau de contradicție e receptorului și reprezintă mișcarea gândirii acestuia de la ignoranță spre cunoaștere.

Terapia este o adevărată artă de a pune întrebări, întrebări care să-l sprijine pe client în demersurile sale de **autoexplorare și autoînțelegere** și nu întrebări care să satisfacă nevoile personale ale terapeuților. Există un rîvel până la care aceste întrebări și logica lor pot fi învățate. Dincolo de acesta, funcționează marii maeștri ai întrebărilor, adică niște indivizi oarecare asupra cărora a coborât mila infinită a lui Dumnezeu. Într-un capitol special, voi analiza ceea ce poate fi analizat în materie de întrebări și poate chiar mai mult, facă-se voia Ta!

3. Feedback-ul

Dacă ai parafrizat și clarificat ceea ce s-a spus, ceea ce ar fi a opta minune a lumii, e timpul să dai și tu ceva înapoi. Ce credeați, că a asculta înseamnă doar a primi? Nu, barosane, înseamnă și a da. Cum spun inocenții noștri asupritori culturali, to feed back, adică a da sau a hrăni înapoi.

Fără să condamnăm, îi poți împărtăși celuilalt ceea ce gândești sau ceea ce simți. Altfel spus, să-i oferi ceea ce se întâmplă sau s-a întâmplat înăuntrul tău în timpul comunicării. Este momentul în care tu îți verifici percepțiile, iar

interlocutorul își verifică impactul mesajului său. Feedback-ul îți oferă șanse suplimentare de a corecta erorile, presupuzițiile sau interpretările distorsionate. Iar pentru a fi eficient, trebuie să respecți trei reguli de bază:

A. Feedback imediat

Imediat înseamnă imediat ce ai înțeles sau crezi că ai înțeles mesajul, dar după ce ai parafrizat și ai pus întrebări de clarificare. Feedback-ul amânat chiar și cu câteva ore are o valoare mai redusă, iar feedback-ul oferit peste câțiva ani este la fel de util ca un frigider la Polul Nord.

B. Feedback onest

Onest nu înseamnă brutal. Dacă ceea ce ai auzit te înfurie sau te nemulțumește, te frustrează puternic sau te face să te simți extrem de nedreptățit, poți pune toate aceste trăiri în cuvinte. "Mă simt jignită și greșit înțeleasă" e ceva foarte diferit de un polonic bine ținut plecat dintr-un foarte gospodăresc sentiment de ultraj personal.

C. Feedback suportiv

Poți fi gentil, blând sau pur și simplu civilizat spunând ceea ce ai de spus fără a răni sau distruge. Mai mult decât atât, prin ceea ce comunică într-un moment de reală tensiune, poți transmite considerația sau grija pentru celălalt. "Am impresia că ai făcut o greșală" este mult mai suportiv decât "te-ai purtat ca un animal".

Feedback-ul suportiv arată că și tu consideri problema la fel de importantă ca și partenerul tău. "Văd că ești îngrijorat" poate fi un răspuns excelent la un discurs în care el ți-a povestit câteva lucruri fără a spune ce simte vizavi de ele.

4.3. A asculta cu deschidere și empatie

Dincolo de aceste trei tehnici, este important ca, atunci când ascuți, să o faci cu deschidere și empatie. Ce înseamnă fiecare?

1. A asculta cu deschidere

Înseamnă a asculta asemenea unui antropolog. Este ca și cum celălalt ar fi din altă țară sau chiar de pe altă planetă. Nu știi nimic despre el, dar mori de curiozitate să afli. Dintr-o dată, ceea ce face sau ceea ce spune devine foarte

interesant, iar tu, pentru că ești un antropolog adevărat, trebuie să-l înțelegi în totalitate.

A asculta fără deschidere înseamnă a asculta pentru a-l judeca sau pedepsi pe celălalt, a-i respinge din start ideile și credințele, a selecta doar ceea ce este eronat sau inutil. Toate aceste moduri te-ar putea satisface pe moment, dar vei plăti pentru ele:

- Oamenii se îndepărtează de tine observând că nu-i ascuți;
- Respingi oameni valoroși numai pentru că ideile lor nu-ți plac;
- Nu mai crești din punct de vedere intelectual dacă te agăți de propriile idei și nu faci loc altora noi;
- Dacă opiniile tale sunt false, vei fi ultimul care va afla.

A asculta cu deschidere este dificil și din altă perspectivă: opiniile și credințele personale sunt strâns legate de stima de sine. A greși poate fi echivalat cu a fi o persoană lipsită de inteligență sau de valoare. De aceea, mai degrabă decât a-ți clădi stima de sine pe un anume set de idei, poți așeza la baza ei căutarea sinceră a adevărului. A căuta adevărul, a explora misterul realității până în momentul morții, lărgindu-ți și redefinindu-ți permanent înțelegerea asupra vieții este un mod mai sigur de a evolua decât a te stabili o dată pentru totdeauna într-o viziune rigidă asupra lumii.

În cuplu, un exercițiu excepțional de amplificare a capacității de a asculta cu deschidere este următorul: alegeți o problemă conflictogenă (dar nu explozivă), argumentați-vă fiecare poziția și apoi schimbați rolurile, argumentând fiecare de pe poziția opusă. De exemplu, dacă tu crezi despre companiile multinaționale că sunt cele mai noi simboluri ale exploatarei, iar partenera ta e convinsă de caracterul lor binefăcător, după ce vă expuneți fiecare punctele de vedere, vorbește ca și cum ai fi ea. Caută să-i demonstrezi nu doar că sunt importante și valoroase, dar chiar sunt indispensabile pentru țările în curs de dezvoltare. Evident, partenera ta trebuie să facă exact contrariul. La sfârșit, e posibil ca fiecare să fie ceva mai bogat, tu să o inviți la KFC sau McDonald's, iar ea să refuze.

2. A asculta cu empatie

Înseamnă a asculta fiind conștient că oamenii încearcă din răsuferință să supraviețuiască și să aibă acces la un dram de fericire. Nu-i obligatoriu să fii de acord cu ei, să le împărtășești filozofia sau valorile, dar poți recunoaște că ești cumva solidar cu ei fiind angajat în aceeași luptă. În fiecare moment al zilei, ceea ce te strădui să faci este să supraviețuiești fizic și psihologic pentru a te putea, eventual, dezvolta. Acțiunile violente, condamnabile, imorale,

primitive nu sunt decât strategii inadecvate de a prezerva viața și a minimiza suferința. Unii oameni nu sunt capabili de strategii mai bune sau n-au fost suficient de norocoși pentru a le învăța de la cineva.

Când ești criticat, când ești obiect al deversării ostilității, când ești culpabilizat pe nedrept, e destul de greu să ascuți cu empatie. Dar chiar și atunci te poți întreba:

- Din ce nevoie frustrată vine această critică?
- În ce fel reprezintă o amenințare pentru ea?
- Ce îmi cere de fapt?

Ajutorul vine întotdeauna dintr-o ascultare plină de înțelegere și compasiune. Când înțelegi procesul mental aflat îndărătul cuvintelor sau faptelor celuilalt, când îi înțelegi suferința pe care nu o poate exprima sau de care e copleșit, a-l ajuta devine mult mai simplu, aproape natural. Fie și pentru o clipă, văzând lumea cu ochii lui, auzind cu urechile lui, înțelegând situația din perspectiva lui, realizezi că poate și tu ai fi făcut la fel sau te-ai fi exprimat la fel. Această realizare te scoate din cercul vicios al neînțelegerii sau condamnării și te stimulează către ceva cu adevărat util pentru amândoi.

Când sunt aplicate corect, tehnicile ascultării transformă un om care nu rostește mai mult de 200 de cuvinte într-o oră într-o **persoană foarte inteligentă și apreciată**. Crezi că exagerez? Cândește-te puțin la prietenii, amicii sau cunoștințele tale. Pe cine preferi pentru un dialog? Pe cel care intervine peste tine având un răspuns pregătit pentru întrebarea pe care nu ai apucat să o pui? Pe cel care te întrerupe pentru că știe deja ce urmează să spui? Pe cel care focalizează conversația pe faptele, însușirile sau relațiile lui? Sau pe cel care ascultă cel mai mult?

Dincolo de asta, pentru a stabili relații armonioase cu oamenii, **trebuie să știi ce vor și ce nevoi au**. Este valabil pentru relația cu oricine, fie el un copil sau un adult, soția sau bunicul, cine știe ce mahăr sau ultimul amărăștean. Nu poți afla cine sunt și ce nevoi au **dacă nu-i ascuți**.

O să îți se pară incredibil, dar, dacă ești un bun ascultător, semenii sunt în stare de moarte de om pentru a te avea în preajmă. În raport cu un bun vorbitor, un bun ascultător are prioritate în clasamentul preferințelor celorlalți. Cum, nu-ți dai seama de ce? Pentru că un bun ascultător este cea mai bună garanție că oamenii își vor asculta **vorbitorii preferați**, adică pe ei înșiși.

Capitolul V

ABILITATEA DE A VORBI

Dacă ai observat, pe lumea asta lucrurile au tendința de a se reuni în perechi. Ziua se cuplează cu noaptea, Soarele cu Luna, frigul cu recele, plusul cu minusul. Însuși bunul Dumnezeu (cel creștin) și-a tras un tovarăș, deși cam nepopular. În același fel, **a asculta** despre tocmai **vorbii** colaborează cu **a vorbi** despre care urmează să ascuți.

Exprimarea verbală, pentru că nu voi analiza multiplele forme de expresie non-verbală, se realizează la 3 niveluri distincte, după cum urmează:

5.1. Nivelul faptelor

Este un registru anecdotic în care povestești ce ți s-a întâmplat, cu cine, unde, cum și în ce fel. La acest nivel (și o spun fără urmă de ironie) femeile sunt, față de bărbați, cum sunt Statele Unite față de Somalia. Mai bogate, sper că ai înțeles analogia. La numai 3 ani, o fetiță are un vocabular de două ori mai extins decât un băiat de aceeași vârstă, exprimarea ei fiind aproape în totalitate inteligibilă (Pease, 2001). În plus, ele au localizate funcțiile vorbirii în ambele emisfere, spre deosebire de bărbați, la care vorbirea funcționează doar la nivelul lobului stâng.

Institutul de Psihiatrie din Londra, în 1999, a realizat, cu scanner-ul, o cercetare extrem de interesantă în acest sens. Pentru a proteja breasla din care fac parte, nu voi fi eu acela care să popularizeze aceste date. Ceea ce trebuie reținut este că femeile, din timpuri imemorabile, și-au perfecționat darul vorbirii deoarece, în așteptarea celor care vănuau pentru ele, nu le rămânea decât să stea frumos în peșteră la taclale.

Bărbații, pe de altă parte, așteptau uneori ore întregi în tăcere, pândindu-și prada. Înțelegi cum a început toată tărășenia?

Dincolo de asta, femeile care vin, cum se știe de acum, de pe altă planetă, și-au dezvoltat capacitatea de exprimare pentru a răspunde unor nevoi interioare presante: aceea de a construi relații interumane, de a strânge legăturile, de a realiza armonia și cooperarea. Pentru bărbați, vorbirea are, cel

mai adesea, un referențial unic: faptele. Acesta e motivul pentru care partenera ta, după ce și-a petrecut toată după-amiaza în oraș cu cea mai bună prietenă, la întoarcerea acasă îi dă telefon și mai vorbește o oră.

Un client îmi povestea cum soția lui, sora ei, mama lor și nepoata, atunci când se întâlnesc, vorbesc în același timp despre mai multe lucruri, părănd a nu se asculta una pe alta. Am încercat să-l liniștesc (sau să-i dau unele speranțe că totul e OK) spunându-i că nu e nimic neobișnuit pentru femei. Ele au capacitatea de a face față unei conversații pe mai multe planuri și, în afară de asta, le place la nebunie să vorbească. Aflat, din imprudentă, în mijlocul unor femei, un bărbat nu poate fi decât năucit. Singura lui șansă este să se retragă la timp.

În cuplu, sarcina e mult mai ușoară. Nu trebuie să comentezi, să răspunzi sau să dai soluții dacă a dat peste tine o tornadă lingvistică. E suficient să ascuți și vei ieși foarte onorabil din această afaocare. Creierul unei femei este configurat pentru a rosti peste 20 000 de cuvinte zilnic (Pease, 2001) și nu e nici o surpriză de ce, conform Asociației Medicale Britanice, sunt de 4 ori mai predispușe să aibă probleme cu fălcile.

O anecdotă:

Un bărbat i se confesează unui prieten. "O dată nu i-am vorbit soției mele trei luni." "Trebuie să fi fost foarte supărat pe ea", îi răspunde acesta. "Deloc. Doar că n-am vrut să o întrerup."

5.2. Nivelul senzațiilor și trăirilor emoționale

Este registrul în care dezvoltăm ceea ce este cel mai personal în noi, percepțiile și sentimentele interioare, felul unic în care vibrăm la lumea din jur.

În cuplu, comunicarea este esențială, iar ceea ce stă la baza ei este exact onestitatea emoțională. A te prefăce, a cenzura, a disimula, a minți - acestea sunt acțiuni nesănătoase pentru armonia unui cuplu. Cred cu putere că doi oameni evoluează fiind sinceri unul cu altul. Evident, e important și felul în care comunicăm adevărul, dar ceea ce contează până la urmă este să-l spui. Dacă ești o persoană mai primitivă, și sinceritatea ta va avea o anumită doză de brutalitate. Dacă ești o persoană mai cultivată, sinceritatea ta ar putea fi atât de diplomatic transmisă încât să nu fie decât ipocrizie. În ambele cazuri, celălalt poate fi la fel de rănit.

Nu spun că este ușor să fii sincer sau că este la îndemână oricui identificarea contextului adecvat pentru a comunica adevărul cu înțelepciune. Spun doar că onestitatea emoțională trebuie căutată!

Onestitatea emoțională creează pe loc intimitate. Este o lege psihologică extraordinară care nu funcționează dacă inima celuilalt este împietrită sau închisă. Altfel, între doi oameni cu inimile deschise, sinceritatea construiește spontan un pod care îi face să se simtă mai apropiați. Acest lucru este adevărat chiar dacă emoțiile comunicate sunt negative!

Spunând "sunt supărată pe tine pentru că te uiți la televizor în timp ce eu îmi doresc puțină tandrețe" și nu "ești la fel de insensibil la toți bărbații", s-ar putea să ai un șoc: cei 22 de intelectuali aflați în căutarea balonului rotund vor fi trecuți în rezervă. Ai grijă totuși să nu fie un meci al echipei naționale. Doar știi ce înseamnă patria pentru un bărbat!

În legătură cu ce să fii onest emoțional? În legătură cu orice este adevărat pentru tine. Dacă partenerul tău îți dă un telefon neașteptat doar ca să-ți spună că te iubește, iar asta te înduioșează până la lacrimi, a fi onestă înseamnă a-i comunica exact această trăire. Dacă partenera ta îți spune că se simte neglijată dacă lipsești două ore în weekend fiind cu băieții la "proba de inele", iar asta te înfurie, a fi onest înseamnă a-i comunica: "Sunt furios pe tine când încerci să mă învinovățești pentru timpul petrecut cu prietenii mei."

Dacă nu poți fi onest emoțional cu partenerul de cuplu, relația voastră nu va evolua, chiar dacă veți sta zece vieți împreună. Veți fi la fel de intimi unul cu altul ca peretele cu nuca. O relație în care emoțiile nu sunt comunicate sau chiar ascunse este o relație condamnată să rămână la nivelul superficial. Ea nu va cunoaște niciodată abisurile sau înălțimile - depinde cum privești.

Cum spuneam în altă parte, dezvoltarea emoțională creează dezvoltare emoțională. Fiind onest cu partenerul de cuplu, el se simte mai securizat și își permite mai mult să fie onest cu tine. Altfel, mai ales în cazul unui bărbat, chiar dacă dorește apropierea, nu se va deschide dacă are impresia să îi ascunzi sau te reții în a-i spune ceva.

Exprimarea emoțională creează încredere în mod natural tot așa cum soarele creează căldură. Puteți vorbi mult și bine despre actorii preferați, ultimele evenimente de pe mapamond sau apropiata intrare în NATO - vă veți simți la fel de străini unul de celălalt. Nu-l aștepta pe celălalt să facă primul pas. S-ar putea ca el să te aștepte pe tine. Dacă tu semnalul Deschide primul ușa și lasă să se vadă ce este înăuntrul tău. Evident, s-ar putea să o iei pe cocoșă. Asumă-ți acest risc. Este și un test. Dacă partenerul tău prețuiește onestitatea, fiind potrivit în acest fel pentru tine, el te va respecta și nu va recurge la represalii chiar dacă ceea ce îi spui o să-l doară.

În materie de emoții, există o confuzie destul de frecventă. Ele au cel puțin trei niveluri. Una este să simți, alta este să exprimi ceea ce simți și cu totul altceva să acționezi în conformitate cu ceea ce simți. A trăi un sentiment nu implică în nici un fel a trece la fapte: dacă sunt tristă, plâng, dacă sunt

de semnal a trăirilor, la fel de importante pentru "corpul" emoțional pe cât sunt organele de simț pentru corpul fizic.

În sfârșit, lipsa de onestitate emoțională poate atrage și menține în viața ta parteneri cu totul nepotriviti, insecurizați de universul trăirilor și incapabili sau puțin doritori de a-i face față. N-ai lucruri mai bune de făcut? De ce să-ți pierzi timpul în felul acesta? Dacă celălalt nu poate tolera sinceritatea ta emoțională, așază-te comod și privește-l cum fuge. Poate câteva zile vei concura cu crocodilii la producția de lacrimi, dar, crede-mă, n-ai pierdut nimic. Cu un tip cu vârsta emoțională de 5 ani, chiar dacă are un penis banan, nu poți avea o relație adevărată.

(Pentru mai multe informații privind acest nivel, vezi și capitolul următor.)

5.3. Nivelul ideilor și imaginilor mentale

Este un registru cognitiv unde operăm cu variate conținuturi figurative, simbolice și semantice, realizăm deducții, inducții sau analogii, comparăm, evaluăm și sintetizăm informații, clasificăm și încercăm să asimilăm experiența în plan conceptual. Ca subiect al cunoașterii logice, raționale, activitatea de la acest nivel este definitorie pentru om. Ea antrenează în mod necesar disponibilități și mecanisme psihologice de tip motivațional sau volitiv-reglatoriu.

Totuși, nu tot ce se desfășoară în acest registru în cadrul interacțiunii de cuplu este rațional, întemeiat sau coerent. Pe ce mă bazez când afirm asta? Dar pe ce nu mă bazez... Să ne gândim doar la așteptările sau proiecțiile de rol-sex. Noi toți intrăm în relații cu anumite așteptări privind felul cum trebuie să fie lucrurile, avem modele pregătite pentru acțiunile și chiar sentimentele sau gândurile partenerului nostru. Aceste modele reprezintă standardele noastre pentru ceea ce este "normal" sau "corect". Multe din ele sunt parțial sau deloc conștientizate, mai mult sau mai puțin rigide, bine ancorate sau ușor de schimbat, după caz.

.. Ne-ar plăcea ca partenerul să se comporte exact cum ne așteptăm. Aici, se pare, există o mică problemă (la partener, bineînțeles!). În ultimele decenii s-au înregistrat schimbări radicale în conduita de sex-rol, aceasta evoluând spre un nou ideal marital de tip egalitar. Cei doi parteneri tind spre o participare egală în mai toate dimensiunile vieții de cuplu, inclusiv în îngrijirea domestică și creșterea copiilor, roluri până nu demult strict feminine. Femeia are drepturi egale în luarea deciziilor familiale sau în sfera gratificațiilor sexuale. Cu toate acestea, multe persoane se conformează încă

furios, lovesc, dacă simt dorință sexuală, trec urgent în poziția misionarului. Cel mai adesea, noi exprimăm doar o parte din ceea ce simțim și acționăm la fel de rar în spiritul a ceea ce simțim. Înțelegerea contextului în care ne aflăm și reprezentarea corectă a consecințelor ne permite să ne cenzurăm.

Calitatea actului de guvernare este obiect preferat al criticii populare, însă nici un înalt funcționar de stat n-a dat colț pe această bază. Mai întâi că e împotriva legii, apoi e împotriva moralei, e întotdeauna loc pentru soluții mai puțin feroce și, de ce nu, cum putem ști dacă următorii nu sunt mai răi?

Pe stradă și mai ales în România, unde s-a răsturnat carul cu femei frumoase, dacă resimt o atracție sexuală pentru o julietă cu chip de înger, nu mă reped la ea și nu-i smulg hainele achiziționate cu multă trudă la Mall. Satisfacerea imediată și nemijlocită e trăită de un număr cu totul nesemnificativ de indivizi care nu-și pot stăpâni acțiunile prin voință și care ajung, mai devreme sau mai târziu, la "facultăți" cu mulți ani de studii. Noi, ceilalți, exersăm de zor înghițitul în sec și aruncatul admirativ cu privirea.

A fi conștient, a exprima în cuvinte sau în gesturi ceea ce simți și a acționa sunt niveluri deosebite care pot coexista în realitatea observabilă sau pot fi manifestate la fel de bine doar în plan mîntal. Este perfect posibil să-ți permiți o scurtă reverie sau fantasmă cu conținut sexual fără a face rău nimănui și fără a te simți vinovat pentru asta. Important este să nu-ți faci din asta un obicei deoarece așa intrăm în alte neburui.

Exprimarea emoțională taie din fașă orice neînțelegere, confuzie sau proiecție care ar putea sabota dezvoltarea relației. Este mult mai simplu să-și spu celuilalt ce simți decât să-și lași să imagineze, adică să meargă pe un teren extrem de nesigur, minat de propriile lui nevoi și așteptări neîmplinite. La cealaltă extremă, comunicarea emoțională poate fi percepută ca o formă de agresiune: "Ah, iar începe cu pretențiile frustrările și nemulțumirile ei. După atâția ani... m-am săturat. N-am nici un chef să vorbesc sau să ascult ceva despre sentimente." Exprimarea emoțională nu este, în sine, bună sau rea. Ea devine bună sau rea în funcție de context, iar știința de a te adapta la context, de a funcționa în armonie cu contextul se dobândește în timp, fiind facilitată de sensibilitate și inteligență.

• Prefăcătorii sau rezerva emoțională, pe de altă parte, îți perturbă capacitatea de a simți. După un timp, fiind ocupat cu măștile, nu vei mai ști ce simți, iar aceasta e cea mai proastă veste în primul rând pentru tine, deoarece emoțiile nu sunt altceva decât niște busole care arată ce e binefăcător sau toxic pentru organism. Dacă ochii nu ți-ar semna, ai putea respinge o pâine mușcăită? Dacă nasul nu ți-ar face datoria, ai putea evita anumite specialități de rahat? Sunt cam greșos, recunosc, dar nu vreau decât să evidențiez funcția

sex-rolurilor tradiționale, ceilalți fiind mai degrabă o minoritate (Norton și Moorman, 1987).

Născându-se în această matrice socială, așteptările de rol-sex individuale sunt preluate de la figurile parentale, primele persoane din viața noastră care ne-au imprimat o perspectivă asupra a ceea ce trebuie să faci sau să fii într-un cuplu. Cu aceste imagini cel mai adesea inconștient pășim în relația de cuplu, așteptând ca realitatea să se conformeze lor. De exemplu, te aștepti ca partenerul să se comporte, să vorbească, să se îmbrace, să mănânce sau chiar să se spele pe dinți într-un anumit fel, anume cel "finesc" sau "corect" pentru tine, conform modelelor sau antimorelelor cu care ai crescut. Dacă aceste așteptări nu sunt împlinite, comunicarea din planul ideilor devine brusc animată.

Pentru că provenim din familii diferite, la care se adaugă amănuntul minor că suntem unici, este destul de probabil ca așteptările privind ceea ce este "normal" să difere mai mult sau mai puțin. E normal ca femeia să facă de mâncare? Dacă nu face, sau face și te bagă în spital, așteptarea ta fiind deci înșelată, furia ta este legitimă? E normal ca bărbatul să repare prăjiitorul de pâine? Dacă își dovedește măiestria, astfel încât toate felele sunt carbonizate instantaneu, iritarea ta este îndreptățită? Este corect ca el să care kilogramele de cartofi, roșii sau ceapă în timp ce ea are de rezolvat insondabila dilemă Milka sau Cadbury? Este firescă și logică relația ei apropiată cu mătura și aspiratorul în timp ce el verifică minuțios canalele TV?

Nu știi. Ceea ce știi este că, atunci când două seturi de așteptări intră în coliziune, e mai bine să nu fii prin preajmă. Urmează schimburi intense de idei. Atunci când fiecare se străduiește conștiincios să-l facă pe celălalt să se conformeze la ceea ce e perceput ca "bine" sau "finesc", frustrările cresc și propulsează cuplul pe traiectoriile neînțelegerii, acuzațiilor și construirii de ziduri emoționale.

Oricât de apropiati ați fi, celălalt nu va ști niciodată exact ce se întâmplă în mintea ta, care e natura așteptărilor tale și cum îți imaginezi că ar putea fi împlinite. Este mai economic să-i spui tu! Dacă te aștepti ca ea să facă mâncare nu pentru că e femeie, iar asta e specialitatea femeilor, ci pentru că tu ești incompetent, spune-i și te-ar putea aștepta o viață de plăceri gastronomice. Dacă te aștepti ca el să te sărute la plecare și îi comunică, s-ar putea să trăiești cu cel puțin doi ani mai mult, așa cum arată un studiu al unei companii de asigurări din Germania (e incredibil unde s-a ajuns cu studiile astea!). Ah, cred că ți-ai dat seama, cu doi ani mai mult decât cea care are o așteptare identică, nu spune și rămâne cu buza umflată (mă rog, nesărutată).

Invers, dacă pleci de la premisa că știi ce dorește celălalt și nu-l mai întrebi, nu e exclus să-i oferi lucruri inutile sau anapoda. Cunossc cazul unui

bărbat care a oferit un BMW fiind uluit de faptul că ea nu a căzut pe spate. Femeile, cel mai adesea, au sisteme de punctaj foarte diferite, iar ceea ce-i intrigă la culme pe bărbați este că apreciază enorm gesturile mărunte cum ar fi o floare sau un compliment pentru felul cum arată. Bărbatul, construit pentru a-și concentra energia asupra unui lucru important, chiar la comunicarea explicită a acestei așteptări, tot îi va cumpăra un buchet impresionant sau un taior scump, redresând balanța financiară de la Naf Naf. Sfatul meu pentru tine, bărbatule, este următorul: **calmează-te!** Dacă știi să te scoți cu o îmbrățișare la sosire și o scurtă plimbare în doi, de ce n-ai investi sumele economisite în marii oameni de cultură Jack Daniel's, Girvan Single Grain, Dunhill Old Master și Hankey Bannister?

Acolo unde există așteptări inconșiente, conflictele sunt fatale. Situație nu este mai roză în cuplurile în care așteptările sunt conșiente și comunicate, iar celălalt se simte obligat să le îndeplinească. A răspunde împotriva voinței tale așteptărilor formulate sau doar presupuse ale celuilalt este o agresiune la adresa propriului respect de sine. Deoarece te comporți ca un supus sau un sclav care nu are de ales și execută un ordin, este imposibil să nu fii rănit în demnitatea ta. Poți răspunde într-adevăr așteptărilor celuilalt, dar nu pentru că te simți constrâns sau te temi, ci pentru că **alegi liber** să faci asta, asumându-ți conștient o frustrare. Această frustrare e compensată de satisfacția de a aduce un dram de fericire în viața partenerului tău. De pildă, poți să urăști să dai cu aspiratorul și totuși să te angajezi lunar în această nobilă activitate numai pentru că, iubindu-ți partenera, vrei să o ajuți. (Iar dacă nu te solicită, vezi-ți de ale tale. Poate vei scăpa.)

Nevoia de a răspunde așteptărilor celuilalt, neanalizată, conduce la dificultăți și blocaje relaționale, indiferent dacă așteptările sunt satisfăcute sau reprezintă doar repere pentru modul cum îți trăiești viața. Altfel spus, chiar dacă nu-i îndeplinești așteptările, dar te gândești că ar trebui, te vei simți vinovat. Iar vinovăția este un sentiment care nu înalță relația, ci o trage în jos.

Știindu-te un gigant al gândirii și un colos al deducției (ca și mine, de altfel), nu cred că mai are rost să analizez de unde vine această constrângere lăuntrică de a răspunde așteptărilor celuilalt. Copilărie, neajutorare, instinct de conservare, bla, bla, bla... (Pentru studenți: aici vi se pregătește ceva! La examen.)

Pentru a ieși din plasa așteptărilor, e nevoie de dialog. Iată cum poate câștiga un terapeut onorariul de 10 dolari într-o ședință de maxim două minute.

Terapeut: Am senzația că ți s-a întâmplat ceva.

Client: Așa este. Mă simt foarte dezamăgită.

T: Dezamăgită de cine?

C: De soțul meu. A fost ziua numelui meu după calendarul catolic și nu mi-a adus nici măcar o floare.

T: Ce-ar fi însemnat asta pentru tine?

C: Că mă iubește.

T: Că te iubește... Dar el știe că a fost ziua numelui tău?

C (*încurcat*): Păi... nu, dar ar trebui.

T (*satisfăcut că a salvat onoarea unui bărbat*): Ce te face să crezi că ar trebui?

C (*fulgerată de insight*): ...Așa e. Nu era obligat să știe. Nici măcar nu e catolic. De fapt nu are o orientare religioasă.

T (*care în timpul liber e misionar budist*): Oare nu l-ar interesa budismul?

C: Ce te face să crezi că l-ar interesa?

Desigur, ultimele două propoziții nu vor fi rostite niciodată.

În terapia de cuplu, identificarea așteptărilor inconștiente e un lucru obișnuit. După ce credințele și asumțiile au fost scoase la suprafață și stau frumușel înaintea ta, le poți examina în liniște pentru a afla dacă sunt raționale sau nu, pentru a le aprecia validitatea sau caracterul infantil. Dacă sunt iraționale, le poți abandona fără regrete. Dacă sunt întemeiate, misiunea ta este să le comunicai partenerului pentru a-l face conștient de ele. Mai departe, îți imaginezi ce urmează: o lungă negociere soldată, eventual, cu o vizită la spital sau la terapeut sau la amândoi în același timp, dacă terapeutul a intrat în spital ca urmare a unei negocieri mai aprinse cu partenera sa (Ceea ce, de asemenea, nu se va întâmpla niciodată, deoarece negocierile terapeutilor sunt exemple de reușită. Reușita partenerelor, evident.)

Împotrivindu-mă inflației de niveluri, am inclus și nivelul imaginarului în registrul cognitiv. În fond, putem afla o mulțime de lucruri interesante prin intermediul fantasmelor care ne flutură prin interstițiile materiei cenușii. A te simți liber în a comunica cele mai ascunse dorințe sau fantezii este o cheie importantă pentru longevitatea armonioasă a cuplului. Într-un climat de insecuritate, într-un cuplu în care legăturile emoționale sunt fragile, nu este mult loc pentru dezvoltarea fantasmelor. În condiții de distanță psihologică, nu-ți poți împărtăși propriul imaginar, mai ales dacă acesta pare amenințător pentru unitatea relației. Dar această prudență sau teamă nu semnalizează decât un singur lucru: anume că unitatea relației este iluzorie. Nu există suficiență deschidere și încredere mutuală pentru împărtășirea viselor sau fanteziilor voastre secrete. Și nu mă refer doar la subiectele sexuale, supuse însă, chiar și în societățile moderne, unei puternice normativități culturale. Mă refer la a face planuri împreună, la a proteja cuplul peste 10, 20 sau 30 de ani. Traducerea în cuvinte a imaginarului nu este echivalentă cu punerea în practică.

E foarte posibil ca multe fantezii despre viitor să nu se împlinescă, multe visuri să rămână doar visuri. E firesc, din moment ce trăim într-o lume pe care nu o putem controla. Dar visurile, posibilitățile, ceea ce s-ar putea întâmpla sunt repere valoroase pentru orientarea cuplului, pentru angajarea conștientă a acestuia într-o direcție mutual gratificantă. Pentru a fi reușită, această călătorie solicită disponibilitate, eforturi și atitudini pozitive din partea ambilor parteneri. Iar pentru a exista o călătorie, trebuie să existe un proiect, un scop sau un drum de parcurs. Altfel, cuplul nu este decât o bărcuță fără cârmaci pe o mare care strânge cu hârnicie la orizont norii negri ai furtunii.

Într-o relație care se pretinde de cuplu, te avertizez, **indisponibilitatea partenerului de a vorbi despre viitor**, nici măcar în joacă, este suspectă. Unele persoane se tem atât de intens de angajare încât simpla idee de a-și imagina "cum ar putea fi peste 5 ani" le înfioară. Profeteii se nasc tot mai rar în zilele noastre, astrologii buni îi caută cu reflectoarele, astfel încât aproape nimeni nu știe cum va fi viitorul. Dar a te gândi la el, a jongla cu posibilitățile, a te vizualiza în situații noi este nu numai un excelent exercițiu de dezvoltare a creativității, ci și o modalitate de a afla care îți sunt nevoile actuale, inclusiv cele mai greu detectabile de pe straturi mai subtile ale minții tale. Pentru a reuși însă în ultima întreprindere, trebuie ca biblică să-ți funcționeze cu o anumită viteză în regimul analizei psihologice. (Lucru de care nu mă îndoiesc, dacă ai avansat cu lectura până în acest punct inefabil. Cum care punct? Acesta:.)

Câtiva specialiști aș putea explica preferința unora pentru realitatea cotidiană, pentru lucrurile concrete și măsurabile și aversiunea altora pentru explorarea imaginativă a viitorului printr-o dezvoltare mai accentuată a funcției senzoriale în dauna funcției intuitive. Am suficient respect pentru cei care au studiat predispozițiile noastre de interacțiune cu lumea și nu neg această explicație. Dar chiar și aceia cu o funcție intuitivă minuscule ar putea spune dacă se văd părinți în câțiva ani sau în momentul de vârf al menopauzei.

În acest moment al existenței tale, poți spune dacă vrei sau nu copii, dacă vrei o casă cu piscină sau o coșmelie prăpădită, dacă vrei să-ți yezi viitoarea soacră săptămânal sau când mai trece cometa Halley. S-ar putea ca aceste dorințe să se schimbe în timp, dar întrebarea era ce-ți dorești acum. Cel care evită o astfel de întrebare invocând tot soiul de argumente, îmi șoptește la ureche demonul de serviciu, **are o problemă**. Trebuie să fie ceva profund anxios în simplul fapt de a-ți imagina viitorul alături de partenerul actual. Cum poți scăpa de această anxietate? Simplu. Eviți tot ce se referă la viitorul cuplului, adică nu doar discuțiile serioase, ci și jocurile imaginației. Dar ce anume stârnește respectiva teamă? Iată o întrebare excelentă pe marginea căreia puteți realiza ditanai reflecția în cuplu.

dezvăluit. (Doar dacă el e foarte chipeș, iar tu îl inviți să-ți descopere secretele livrării corespondenței. Și știi ceva? Mai scutește-mă cu asociațiile tale: poștă, poștaș, corespondență, scrisoare care intră în cutie, cutie goală în așteptare, scrisoare plină de conținut. Te-a damblagit rău nenea Freud.)

Dar cum arată și cu ce se mănâncă un mesaj complet? Să le luăm metodic:

1. Observațiile

Se referă la acele informații brute pe care credincioasele tale simțuri îți le oferă în fiecare moment. Este domeniul exclusiv al faptelor: ceea ce ai văzut, ceea ce ai auzit, ceea ce ai gândit etc. Nici o speculație, nici o inferență, nici o emoție, nici o dorință. **Doar fapte.**

"FC Bruges a jucat cu Dinamo București și a învins cu 3-1." Nimic altceva. "FC Bruges a jucat cu o echipă de dezorientați din România și a câștigat cu 3-1." Aici ai un fapt și încă ceva: o evaluare personală. De unde știi că erau dezorientați și nu plictisiți, supramotivați sau incompetenți? Nu ai de unde să știi. Poți doar să crezi. Dar credințele nu sunt observații.

"Azi dimineată i-am tăiat limba câinelui de vizavi" (un câine care a reușit, în doar două săptămâni de la apariție, să nerveze jumătate de stradă de pensionari liniștiți, adolescenți adânciți în filozofia marijuanei și genii ale cuplului). Doar fapte: timpul, locul, persoana (mă rog, entitatea), acțiunea, organul.

"De ziua ei își dorește un merțan." Te-ai prins? Fapte simple, brute, observabile. Nimic altceva. Și nici Audi, Ford Mondeo, Renault Clio sau Skoda Fabia.

"De când ia lecții de feng shui, nevastă-mea a agățat la toate geamurile clopoței chinezești." Atât și nimic mai mult. (Nu, ai înțeles greșit. Soția respectivului nu e șuie, ci urmează un curs de feng shui.)

Observațiile reprezintă limbajul obișnuit al omului de știință, al detectivului, al chirurgului, al tâmplarului. Orice profesionist care intră în contact cu lucrurile materiale duce acest limbaj, în domeniul lui, la desăvârșire. Fără floricele, fără figuri de stil, fără poezie sau alte zbangheli scriitoricești. Scurt, precis, clar, la obiect. Știință de știință, ca să mă dau și eu academician.

2. Gândurile

Aici suntem în alt cartier. Am depășit însușirile concrete ale unor obiecte singulare și operăm cu clase sau categorii de obiecte. Mergem dincolo de imaginile intuitive pentru a ne explica și a înțelege ce se întâmplă. Identificăm relațiile esențiale dintre lucruri sau părți ale lucrurilor, stabilim

La modul cel mai simplu, o relație liberă și evolutivă este o relație în care comunicarea la toate cele trei niveluri (fapte, emoții, idei) funcționează fără blocaje. Cuvintele circulă libere în oricare din aceste dimensiuni, iar trăirea cea mai clară pe care o poți avea este că orice poate fi spus într-un context adecvat fără nici un fel de temere. Pentru mai toate cuplurile, această situație este mai degrabă ideală nu pentru că unora le-ar lipsi disponibilitatea sau voința de a comunica astfel, ci pentru că noi, oamenii, oricât de evoluți am fi, continuăm să avem propriile zone umbroase sau întunecate, zone din care se nasc blocajele, perturbările sau conflictele în comunicare. Vestea cea bună este că, într-o relație de cuplu centrată pe maturizare psihologică și dezvoltare spirituală, aceste spații sau energii inconștiente, prin sprijin reciproc, sunt explorate, analizate și asumate. Echilibrul psihologic și evoluția interpersonală pot și trebuie să fie florile minunate ale conștientizării și integrării zonelor secrete ale minții noastre. Câtă energie, nervi și durere sunt consumate până la acest stadiu? Parcă nu vreau să mă gândesc.

5.4. Un model de comunicare eficientă

Lăsând de o parte informațiile înfășurate prin hrubele inconștientului, ceea ce poate fi comunicat poate fi comunicat mai bine sau mai prost. Întrucât parcă e de dorit să comunicăm mai bine, voi asambla și ordona elementele comunicării într-un model simplu, utilizabil, zic eu, chiar și de cei mai puțin dotați dintre noi. Ca să mă joc puțin și să-mi asum nelegitim o funcție sacerdotală, îl voi boteza MODELUL OESEN (pronunțat ca în OEDIP, alt nume sonor în psihologie și psihanaliză). Dacă întâmpini dificultăți, poți să-i spui MODELUL EUGEN. Eu nu mă supăr. Ideea este să reții că literalele provin astfel: O de la observații, G de la gânduri, E de la emoții, N de la nevoi. E-ul suplimentar nu provine de la nimic, sarcina lui fiind să facă trecerea de la extraterestru OESEN la românescul EUGEN. (Jur că n-am nici un Eugen în vedere. Poate o eugenie, salvatoarea multor studenți infometateți de cunoaștere pe vremea socialismului derealizat și chiar și acum.)

Comunicarea este eficientă atunci când mesajul transmis este complet. Adică el include observațiile, gândurile, emoțiile și nevoile, într-un cuvânt îl include pe EUGEN. (De-asta mă apreciază studenții mei. Dau celor mai absconse lucruri o față umană și digerabilă.) Relațiile de cuplu în special și relațiile semnificative în general prosperă datorită mesajelor complete. Alte situații nu cer în mod necesar mesaje complete. Dacă te trimite nevasta să cumperi pâine, nu ai cine știe ce sentimente profunde de împărtășit vânzătoarei. Când poștașul îți înmânează recomandata, nu e loc pentru nevoi abisale de

asemănări și deosebiri, formulăm ipoteze, tragem concluzii, emitem judecăți de valoare. Pe scurt, ne dăm cu părerea.

"A avea încredere în propria-ți minte reprezintă esența respectului de sine."

"Scurtile carbonatate sunt toxice pentru organism."

"Femeia capricorn suferă de perfecționism."

"Încă nu-mi dau seama dacă astrologia e o disciplină spirituală sau o tâmpenie."

Credințe, opinii, teorii, judecăți. Încercări de a descoperi mersul lumii. Reușite sau ratate. Strălucite sau jalnice. Gânduri.

3. Emoțiile

Sau procesele afective. Adică ansamblul proceselor psihice care reflectă relațiile dintre subiect și obiect. Răspunsul interior al individului la interacțiunea cu lumea. Iubirea, bucuria, tristețea, extazul, teama, mulțumirea, regretul, disprețul, umilința, încântarea, surpriza, răzbunarea, calmul, neîncrederea, îndoiala, spaima, mirarea, șocul, disperarea, aversiunea, simpatia, deznădejdea, compasiunea, furia, resentimentul, speranța uimirea, dezorientarea, acceptarea, ostilitatea, consternarea, vinovăția, euforia, panica, deprimarea, atracția, rușinea, frica, tensiunea, adorația, marginalizarea, încrederea, sila, exasperarea, sfidarea, bunăvoința, trădarea, îngrijorarea, eliberarea. Și mai sunt o grămadă, dar te-ai ginit care-i faza, nu-i așa? (Nu-mi spune că te ofuschează volutele mele argotice. Și la periferie se poartă cuplul, iar publicul meu țință, deși vizează păturile mai conștiente ale societății, nu exclude şuții, șmenarii și alți interlopi foarte conștienți și ei, dar de buzunare, mașini și case.)

Iar spre pilduitoare învățătură, iată și câteva exemple de exprimare emoțională:

"Cât timp ai fost plecată la Lugoj, mi-a fost un dor nebun de tine."

"Mă simt prizonier și responsabil în același timp de fericirea ei."

"Studiez Codul Manierelor Elegante și sunt foarte mândru de progresele făcute."

"Mă enervează la culme aceste vaci, pentru că altfel nu le pot spune acestor bovine."

"Când mă gândesc la asteroidul ăsta care se apropie, simt furnicăături pe șira spinării."

Ai luat aminte? Trăirile emoționale nu sunt nici observații, nici judecăți de valoare, convingeri, credințe sau puncte de vedere. Sunt răspunsuri spontane ale organismului la interacțiunea lui cu mediul.

4. Nevoile

Se referă la etajul motivațional al psihicului responsabil pentru declanșarea, orientarea și susținerea energetică a comportamentului. Motivația, prin cortegiul ei de nevoi, trebuințe, pulsuni sau instincte, semnaleză deficitul de tip energetic sau informațional din organism și împinge spre atingerea echilibrului sau satisfacerea necesității.

Așa cum nimeni nu știe exact ce gândești sau ce simți, nu știe nici ce dorești sau ce-ți trebuie. Tu ești cea mai înaltă autoritate în ceea ce te privește. Nu te aștepta ca cei din jur să ghicească sau să-ți citească nevoile în urma unor practici oculte extenuante. Cel mai simplu e să le comunici tu.

Într-un cuplu în care nevoile sunt identificate și exprimate clar și complet, șansele de satisfacere și, astfel, de maturizare și dezvoltare a personalităților partenerilor sunt net superioare cuplului în care nevoile sunt puțin conștientizate sau se așteaptă a fi detectate prin vedere paranormală.

"Am nevoie să mă ascult și când îmi exprim sentimentele fără să mă condamni sau să-mi oferi soluții."

"Aș vrea să-l cunosc pe Harry Potter. Crezi că îmi poți aranja o întâlnire cu el?"

"Nu știu dacă apreciezi sprijinul pe care ți-l ofer. M-aș bucura dacă ai aprecia."

"Ești bun să aduci șifonierul până la mine? Am umblat toată ziua prin magazine și sunt frântă de oboseală."

"Am nevoie de cineva sub papucul meu. Ai putea să-mi faci serviciul acesta?"

Exprimarea unei nevoi exclude condamnarea, judecata, critica sau învinovățirea. Pur și simplu, faci o afirmație privind ceea ce îți trebuie, ceea ce ți-ar fi de folos sau ți-ar face plăcere. **Ai dreptul să-ți exprimi nevoile! Ai dreptul să ceri!** Cere cât mai simplu, dar și precis. Poți cere absolut orice cu aceeași naturalitate cu care ceri un pahar cu apă sau rogi pe cineva să închidă fereastra.

Când îți exprimi o nevoie, o poți face fără să țipi, să urli și să faci ca toți dracii. Nu e nevoie să-ți ieie o voce mieroasă, o privire spășită sau neajutorată. De asemenea, e contraindicat să ceri închizându-te în tine, răspunzând în doi peri sau tăcând ostentativ. Psihologii și matematicienii au descoperit, pe căi ocolite, că dacă ceri ai mai multe șanse să primești decât dacă nu ceri. Acum două milenii, un tâmplar înțelept și optimist le spunea oamenilor: "Bate și ți se va deschide. Cere și ți se va da." Nu cred că se înșela,

mai ales că avea o linie directă cu o rudă de-a lui care nu mai locuia pe Pământ.

Acesta este mesajul. **Cere ce ai nevoie!** Îți este permis să ceri. Ești liber să-ți exprimi nevoia. Altfel nu-ți este permis. Nu-ți este permis să **pretinzi**. Poți să ceri orice, dar nu poți pretinde nimic. Nimic nu ți se cuvine. Nimeni nu e obligat să răspundă cererii tale. Dreptul tău de a cere este la fel de solid ca dreptul celui alt de a refuza. Aceste drepturi se echilibrează reciproc, dar nu se ating. Iar în zona de vid dintre ele se întâmplă misterul: celălalt, deși are dreptul să te refuze, răspunde nevoii tale și o împlinește. Ce-l face să vină în întâmpinarea nevoii tale și să o satisfacă?

Unu: se simte obligat să o satisfacă. Nașpa! Tu ceri să fii îmbrățișată, iar el o face mecanic, de teamă să nu faci o criză de isterie. Tu vrei ca ea să aibă mai multă încredere în tine, iar ea mimează încrederea deoarece a fost învățată să nu iasă din cuvântul soțului. Relație în curs de paradire.

Doi: Alege liber să-ți satisfacă nevoia. Cool. Dar de ce nu alege să te frustreze? OK, îți funcționează bostănelul. Din afețiune pentru tine. Din iubire. Relație marfă, felițări! (Atenție la mișcările bruște. Pe umărul drept stă un inger.)

5. Mesaje parțiale și contaminate

Să recapitulăm: observații, gânduri, emoții, nevoi. Modelul EUGEN, mai știi? De analizat, le-am analizat. Ce urmează? Sinteza. Dacă una din ele nu iese la numărătoare, **mesajul este parțial**. De exemplu, spui ce ai observat, ce gândești, cum te simți, dar nu spui ce-ți trebuie.

"Te-ai întors de aproape o oră și nu scoți nici un cuvânt. Presupun că ești furios și mă tem că am greșit cu ceva." Notă de trecere, dar nu notă maximă. Unde este exprimarea nevoii? Ce dorește această persoană? Vrea să fie asigurată că nu a greșit? Vrea conversație? Simte nevoia să-și ia tălpășița?

Sau: spui ce ai observat și ce gândești, dar uiți de restul.

"Camera copilului arată ca după război. Nu cred că-ți pasă de ce se întâmplă în casa asta." Și cum se simte acest bărbat? Este dezamăgit? Este trist? Își disprețuiește soția pentru acest comportament? Este iritat de incapacitatea lui de a pune piciorul în prag? În plus, nu menționează ce nevoie resimte în această situație. Vrea ca ea să facă penitență? Își dorește să o păcăsească? Are nevoie să înțeleagă ce s-a întâmplat?

În realitatea trăită, observațiile, gândurile, emoțiile, nevoile sunt prezente împreună, ca și cum ar face parte dintr-un monolit. Ele formează o **experiență unitară**. Din păcate, această experiență este fragmentată fie în actual autoconștientizării, fie în actual comunicării. Altfel spus, **deși experiența mea e**

completă, eu nu sunt în totalitate conștient de ea. Ca în exemplul de mai sus, îmi dau seama ce gândesc, dar nu-mi dau seama ce simt și ce nevoi am. (Tataie, e grav!) Într-o altă variantă, îmi dau seama de trăirile și dorințele sau nevoile mele, dar, dintr-un motiv sau altul, nu le comunic.

De exemplu, mă simt dezamăgit, dar nu vreau ca ea să devină conștientă de această vulnerabilitate. Sau o disprețuiesc, dar imaginea pe care m-am străduit să o construiesc exclude astfel de trăiri "inferioare". Aș vrea să o pedepsesc, dar nu-i spun ca să nu aibă timp să se apere ș.a.m.d.

Mesajele parțiale creează confuzie, anxietate, neîncredere. Oamenii simt că lipsește ceva din tablou, dar nu realizează ce. Ei sunt judecați, dar nu li se prezintă faptele pe baza cărora sunt judecați. Vin în contact cu emoții și sentimente, dar nu înțeleg de unde izvorăsc acestea. Li se cer lucruri care vin din emoții neexprimate și observații necomunicate. Este greu să comunici eficient în astfel de condiții. Inevitabil, punctul în care se ajunge este: "Nu pot să comunic cu el", "Nu reușesc să mă înțeleg cu ea". Când aud aceste propoziții, știu că responsabilitatea se împarte la doi. Oricât de mare psiholog ai fi, la un moment dat va fi peste puterile tale să ghicești ceea ce lipsește și să completezi mesajele parțiale. Soluția este mai simplă: tu să ai grijă de experiența ta pe care să o comunici fidel, celălalt să aibă grijă de experiența lui pe care să o comunice fidel și fiecare să fie deschis pentru a primi înăuntrul lui experiența partenerului.

Dacă ai ceva mugurași pe ramură în urma trecerii anotimpurilor, ai realizat că lumea e complicată. Ca atare, nu există doar mesaje parțiale. Există și mesaje contaminate. Acestea, în cazul cel mai bun, produc confuzie. La ocazii extreme, sunt alienante și profund nesănătoase.

Exemplu: "Iar ți-ai luat rochița asta scurtă", îi spune el, pregătindu-se pentru vizita la părinții lui. Pare o observație inofensivă. Asta dacă ești naiv (și nu ești, am început să te cunosc). Dacă privești atent, poți vedea leopardul.

Observația: Văd că ți-ai luat rochița aceea scurtă care data trecută a stârnit discuții.

Gândul: Știi bine că părinții mei sunt mai conservatori și am impresia că o faci înadins.

Emoția: Mă tem că ai mei vor crede că nu am nici un cuvânt de spus în relația noastră.

Nevoia: Vreau să-ți pese mai mult de sentimentele celor din jur și să te îmbraci altfel.

Acesta e mesajul desfășurat pe care ea nu îl primește. Ea a primit o propoziție din șapte cuvinte la care răspunde instantaneu pe un ton înalt: "Și care e problema ta?"

ntaminat trage tot la mesaj contaminat. Să-l

n diferit în vocea ta.

leranjează ceva.

ptul că nu-mi spui direct.

i curajos și să-mi spui în față care e problema

un pic urmărind dialoguri dintre doi adulți
ni? Ascultă replica lui: (privind absent pe
." Mesaj contaminat? Of course.

ntuiești cu privirea și ai un ton ascuțit.

enervat și mă aștept la un conflict cât de

ijat de această reacție.

, atitudine mai conciliantă și să încercăm să

minat. Urmează replica ei: "Atunci hai să
saj? Con-ta-mi-nat. Bravo, Pătrățel!

ști pe fereastră.

nu merit să mă privești în ochi și să-mi spui

rat de atitudinea asta la bărbăți.

ajungem la ai tăi, să le arăt pe cine au crescut.

a patru propoziții nevinovate stau pitite și
e. Din fericire, există loc pentru toată lumea.
itocratică. Ea se naște din **generozitatea unui**
gândurilor, emoțiilor și nevoilor un loc sub
capului, un os de ros în lumea cuvintelor.
acticată, de asemenea, tot de regi, cu diferența
a mea de luptător locativ este că zgârcenia lor
nte nu știu că au atâta spațiu la dispoziție încât
zânduri, emoții și nevoi la foc continuu, o viață
uficient.

neu cititor? Bat și eu șaua ca să priceapă iapa.

Capitolul VI

MAGIA CUVINTELOR

Capitolul care urmează conține unele din cele mai ușoare aplicații ale acestei cărți. Te voi ajuta să înțelegi cum, doar subliniind câteva cuvinte, poți produce un impact mai pozitiv asupra celuiilalt, îl poți securiza, încuraja, stimula, liniști sau determina să aibă un anumit comportament (să vândă sau să cumpere ceva, să-ți împrumute ceva, să accepte ceva, etc).

Cuvintele au o asemenea forță, forță ce se poate întoarce împotriva vorbitorului neatent sau inconștient. Ai auzit cumva de ministrul care s-a împușcat singur (într-o zonă foarte sensibilă pentru bărbăți), în timp ce era la vânatoare? Ceva asemănător se poate întâmpla cu cuvintele. Folosite superficial și fără pricepere, se dovedesc periculoase, nu doar pentru cel care le receptează, ci și pentru cel care le emite.

6.1. Capcana lui "NU"

Creierul nostru, se pare, tind în mod natural să perceapă mesajele comunicate în termeni pozitivi, adică în termenii a "ceea ce este" și mai puțin în termenii a "ceea ce nu este". Este un mod de operare ce pare a îndepărta sau elimina negațiile, restul mesajului fiind păstrat nealterat. Dacă această ipoteză a neurolingviștilor este corectă, consecințele, sper că îți dai seama, sunt teribile.

Când mama, aflată la slujbă, îi spune copilului "Să nu-ți uiți cheile!", creierul acestuia poate înregistra mesajul "Uită-ți cheile!".

Când pilotul de avion pleacă într-o nouă cursă și îi spune soției sale "Nu ai motive să te îngrijorezi", ea poate înțelege "Ai motive să te îngrijorezi!".

Când eu îi spun studentului preocupat de promovarea examenului, date fiind absențele de la laborator, "Nu-ți face probleme!" e posibil ca el să audă "Fă-ți probleme!" (Așa e, dragul meu! Dacă ai lipsit de la laborator, ai motive serioase să te îngrijorezi și să-ți faci probleme. Ce faci cu cheile te privește pe tine.).

"Nu vă supărați, îmi puteți spune cât e ceasul?" devine "Supărați-vă și spuneți-mi cât e ceasul!".

ntaminat trage tot la mesaj contaminat. Să-l

n diferit în vocea ta.

leranjează ceva.

ptul că nu-mi spui direct.

i curajos și să-mi spui în față care e problema

un pic urmărind dialoguri dintre doi adulți
ni? Ascultă replica lui: (privind absent pe
." Mesaj contaminat? Of course.

ntuiești cu privirea și ai un ton ascuțit.

enervat și mă aștept la un conflict cât de

iat de această reacție.

, atitudine mai conciliantă și să încercăm să

minat. Urmează replica ei: "Atunci hai să
saj? Con-ta-mi-nat. Bravo, Pătrățel!

ști pe fereastră.

nu merit să mă privești în ochi și să-mi spui

rat de atitudinea asta la bărbăți.

ajungem la ai tăi, să le arăt pe cine au crescut.

1 patru propoziții nevinovate stau pitite și
e. Din fericire, există loc pentru toată lumea.
itocratică. Ea se naște din **generozitatea unui**
gândurilor, emoțiilor și nevoilor un loc sub
capului, un os de ros în lumea cuvintelor.
acticată, de asemenea, tot de regi, cu diferența
a mea de luptător locativ este că zgârcenia lor
nte nu știu că au atâta spațiu la dispoziție încât
zânduri, emoții și nevoi la foc continuu, o viață
uficient.

neu cititor? Bat și eu șaua ca să priceapă iapa.

Capitolul VI

MAGIA CUVINTELOR

Capitolul care urmează conține unele din cele mai ușoare aplicații ale acestei cărți. Te voi ajuta să înțelegi cum, doar subliniind câteva cuvinte, poți produce un impact mai pozitiv asupra celui alt, îl poți securiza, încuraja, stimula, liniști sau determina să aibă un anumit comportament (să vândă sau să cumpere ceva, să-ți împrumute ceva, să accepte ceva, etc).

Cuvintele au o asemenea forță, forță ce se poate întoarce împotriva vorbitorului neantent sau inconștient. Ai auzit cumva de ministrul care s-a împușcat singur (într-o zonă foarte sensibilă pentru bărbăți), în timp ce era la vânatoare? Ceva asemănător se poate întâmpla cu cuvintele. Folosite superficial și fără pricepere, se dovedesc periculoase, nu doar pentru cel care le receptează, ci și pentru cel care le emite.

6.1. Capcana lui "NU"

Creierul nostru, se pare, tind în mod natural să perceapă mesajele comunicate în termeni pozitivi, adică în termenii a "ceea ce este" și mai puțin în termenii a "ceea ce nu este". Este un mod de operare ce pare a îndepărta sau elimina negațiile, restul mesajului fiind păstrat nealterat. Dacă această ipoteză a neurolingviștilor este corectă, consecințele, sper că îți dai seama, sunt teribile.

Când mama, aflată la slujbă, îi spune copilului "Să nu-ți uiți cheile!", creierul acestuia poate înregistra mesajul "Uită-ți cheile!".

Când pilotul de avion pleacă într-o nouă cursă și îi spune soției sale "Nu ai motive să te îngrijorezi!", ea poate înțelege "Ai motive să te îngrijorezi!".

Când eu îi spun studentului preocupat de promovarea examenului, date fiind absențele de la laborator, "Nu-ți face probleme!" e posibil ca el să audă "Fă-ți probleme!" (Așa e, dragul meu! Dacă ai lipsit de la laborator, ai motive serioase să te îngrijorezi și să-ți faci probleme. Ce faci cu cheile te privește pe tine.).

"Nu vă supărați, îmi puteți spune cât e ceasul?" devine "Supărați-vă și spuneți-mi cât e ceasul!".

Ce să-i faci, mesajul contaminat trage tot la mesaj contaminat. Să-l desfășurăm și pe el.

Observația: Observ un ton diferit în vocea ta.

Gândul: Presupun că te deranjează ceva.

Emoția: Mă enervează faptul că nu-mi spui direct.

Nevoia: Aș vrea să fii mai curajos și să-mi spui în față care e problema cu rochița asta.

Vrei să te mai distrezi un pic urmărind dialoguri dintre doi adulți regresați la vârsta de patru ani? Ascultă replica lui: (privind absent pe fereastră) "N-am nici o problemă." Mesaj contaminat? Of course.

Observația: Văd că mă jîntuiești cu privirea și ai un ton ascuțit.

Gândul: Cred că te-am enervat și mă aștept la un conflict cât de curând.

Emoția: Mă simt descurajat de această reacție.

Nevoia: Aș vrea să ai o atitudine mai conciliantă și să încercăm să rezolvăm cu calm acest diferend.

Spectacolul nu s-a terminat. Urmează replica ei: "Atunci hai să mergem odată." Cum e acest mesaj? Con-ta-mi-nat. Bravo, Pătrățell!

Observația: Văd că privești pe fereastră.

Gândul: Mă gândesc că nu merit să mă privești în ochi și să-mi spui ce te frământă.

Emoția: Deja m-am săturat de atitudinea asta la bărbați.

Nevoia: Abia aștept să ajungem la ai tăi, să le arăt pe cine au crescut.

Iată cum în spatele a patru propoziții nevinovate stau pitite și înghesuite cel puțin șaisprezece. Din fericire, există loc pentru toată lumea. Comunicarea eficientă este aristocratică. Ea se naște din **generozitatea** unui **rege** care oferă observațiilor, gândurilor, emoțiilor și nevoilor un loc sub soare, un acoperiș deasupra capului, un os de ros în lumea cuvintelor. Comunicarea ineficientă este practică, de asemenea, tot de regi, cu diferența că sunt mai **cărpănoși**. Credința mea de luptător locativ este că zgârcenia lor provine din **ignoranță**. Realmente nu știu că au atâta spațiu la dispoziție încât chiar dacă ar emite observații, gânduri, emoții și nevoi la foc continuu, o viață întreagă, tot le-ar mai rămâne suficient.

Te-ai sesizat, ilustrul meu cititor? Bat și eu șaua ca să priceapă iapa.

Capitolul VI

MAGIA CUVINTELOR

Capitolul care urmează conține unele din cele mai ușoare aplicații ale acestei cărți. Te voi ajuta să înțelegi cum, doar subliniind câteva cuvinte, poți produce un impact mai pozitiv asupra celui-lalt, îl poți securiza, încuraja, stimula, liniști sau determina să aibă un anumit comportament (să vândă sau să cumpere ceva, să-ți împrumute ceva, să accepte ceva, etc).

Cuvintele au o asemenea forță, forță ce se poate întoarce împotriva vorbitorului neatent sau inconștient. Ai auzit cumva de ministrul care s-a împușcat singur (într-o zonă foarte sensibilă pentru bărbați), în timp ce era la vânatoare? Ceva asemănător se poate întâmpla cu cuvintele. Folosite superficial și fără pricepere, se dovedesc periculoase, nu doar pentru cel care le receptează, ci și pentru cel care le emite.

6.1. Capcana lui "NU"

Creierul noastre, se pare, tind în mod natural să perceapă mesajele comunicate în termeni pozitivi, adică în termenii a "ceea ce este" și mai puțin în termenii a "ceea ce nu este". Este un mod de operare ce pare a îndepărta sau elimina negațiile, restul mesajului fiind păstrat nealterat. Dacă această ipoteză a neurolingviștilor este corectă, consecințele, sper că îți dai seama, sunt teribile.

Când mama, aflată la slujbă, îi spune copilului "Să nu-ți uiți cheile!", creierul acestuia poate înregistra mesajul "Uită-ți cheile!".

Când pilotul de avion pleacă într-o nouă cursă și îi spune soției sale "Nu ai motive să te îngrijorezi", ea poate înțelege "Ai motive să te îngrijorezi!".

Când eu îi spun studentului preocupat de promovarea examenului, date fiind absențele de la laborator, "Nu-ți face probleme!" e posibil ca el să audă "Fă-ți probleme!" (Așa e, dragul meu! Dacă ai lipsit de la laborator, ai motive serioase să te îngrijorezi și să-ți faci probleme. Ce faci cu cheile te privește pe tine.).

"Nu vă supărați, imi puteți spune cât e ceasul?" devine "Supărați-vă și spuneți-mi cât e ceasul!".

"Ai grijă să nu cazi" se transformă în "Ai grijă să cazi", "Nu mai țipa" se modifică în "Țipă", "Nu te mai foi atât în bancă" devine "Agită-te", ș.a.m.d.

Exemplele sunt nesfârșite, în cazul în care ai suficientă curiozitate pentru a-i observa pe oameni cum comunică. Descoperiri interesante poți face și în ceea ce te privește (cum comunică cu tine însuși, ce îți spui în sine ta), iar în ceea ce mă privește, de-a lungul acestei cărți, poți întâlni expresii de tipul "Nu vreau să spun că...", "Nu poți să ai..." sau "Nu există nici o carte..."

Sigmund Freud, încă din 1925 (studiul "Negarea") a făcut publică ideea că pentru inconștient nu există "Nu" (în termeni pozitivi, inconștientul operează doar cu "Da"). Freud își învață discipolii să nu ia în seamă negarea pacientului și să selecteze conținutul pur al ideii. Astfel, dacă pacientul spune "Vă întrebați cine este această persoană din vis. Nu este mama", psihologul va gândi: "Prin urmare e mama". Explicația este că un gând, o emoție, o reprezentare sau o dorință, considerate ca amenințătoare sau intolerabile, pot pătrunde totuși în conștiință, cu condiția să fie negate. O parte din tensiunea psihică este astfel eliberată. Evident, conflictul nu se rezolvă deoarece conținutul inconștient nu este asumat.

În grupurile de terapie, când îi provoc pe clienți să-și exprime sentimentele, se întâmplă frecvent să aud: "Nu pot spune că-mi ești antipatică" (în traducere: "Nu te simpatizez!"), "Nu sunt supărat pe fratele meu!" (adică "Sunt supărat pe el!"), "În nici un caz nu îmi urăsc mama" (în traducere "Îmi vine s-o strâng de gât!").

Ca specialist în devenire, când înțelegi aceste negații (însoțite și de un limbaj corporal congruent), recomand să iei notă de ele. Deocamdată atât. Dacă îi vei spune celui/lalt "Știi, de fapt tu ești furioasă pe mama/tata" ceea ce vei reuși va fi să-i mobilizezi rezistențele. Uneori, e nevoie de mult timp și multă răbdare ca dorințe și trăiri interzise să poată fi acceptate la nivelul Eului conștient.

Confruntat cu interpretarea ta, celălalt se va împotrivi, cu atât mai intens cu cât ești mai aproape de adevăr. "Nu asta am vrut să spun", "Nu la asta m-am gândit", nu..., nu..., nu... sunt răspunsuri frecvente. Însă dacă te gândești puțin, te poți întreba cu multă inocență: Dacă nu are sentimente negative față de X, de ce a simțit nevoia să sublinieze exact asta?

Dacă sunt perfect liniștiți în prezența ta, ce rost are să-ți spun, când mă întrebi ce simt, "Nu mă tem de tine"? Dacă sunt împăcat cu comportamentul tău, la ce servește să te informez că "Nu am ce să-ți reproșez"? Dacă te apreciez de ce accentuez "Nu spun asta ca să te critic"?

Deși observ de atâta vreme acest fenomen, pentru mine este în continuare fascinant să văd cum oamenii își comunică adevăratele gânduri și

sentimente crezând că fac contrariul. Nu spun asta ca să te incit și nici nu-ți sugerez să funcționezi la acest nivel de atenție!

Revenind la ceea ce uneori se numește "negarea negației", adică la faptul că inconștientul generează exact imaginea negată din "Nu încercați să copiați!" sau "Nu uita să-mi telefonezi", trebuie spus că acest tip de mesaje nu devin eficiente numădecât. Inconștientul tinde să le actualizeze, însă în conștient poate fi mai multă energie, care să contracareze tendința. Dacă-ți spun "Atenție, să nu te împiedici!" nu înseamnă că te vei împiedica în mod necesar. Este însă mai eficient să-ți spun "Pășește cu grijă!". În felul acesta, conștientul și inconștientul tău vor acționa la unison (unificat).

Caută să aplici și tu acest principiu simplu în viața ta și observă dacă se schimbă ceva. Dacă se întâmplă să fii părinte, fă un efort mental și schimbă stereotipurile de genul "Nu te mai fătăi", "Nu mai fugi ca un apucat", "Nu mai țipa la sora ta", "Nu te duce la..." cu corespondentele lor pozitive. Oprește-te din a crede că ți se întâmplă ceva dramatic, din moment ce copilul tău vrea să facă exact ceea ce îi interzici. Oricine funcționează astfel, deoarece așa funcționează inconștientul.

Acesta e punctul în care îți voi ridica o mică problemă, sub forma unui citat din Geneza, 3, 3: "Să nu mâncați din el, nici să vă atingeți de el". Este vorba de un mesaj comunicat de Dumnezeu lui Adam și Evei. Iar problema care se pune este următoarea: Cunoaște Dumnezeu principiul pe care l-am descris? Și dacă da, de ce nu s-a exprimat altfel?

6.2. Da, dar...

În negocieri și vânzări, această expresie este folosită pentru a comunica obiecțiile, fără a genera conflict sau a bloca discuția. Un "Nu" direct nu lasă loc de negocieri ulterioare, elimină toate opțiunile și poate pune punct dialogului. Se știe că diplomații evită să-l folosească pe "Nu". Cui îi place să fie contrat pe față, să fie contrazis sau contestat fără nici un fel de delicatețe?

Din acest punct de vedere **Da, dar...** substituie cu eleganță un **Nu** ferm și lipsit de menajamente. Fiind o exprimare directă, clară și puternică a poziției, "Nu" este mai masculin, în timp ce "Da, dar" ..., prin "șerpuirea" pe care o conține, este mai feminin, adică mai atent la sensibilitatea și nevoile partenerului de comunicare.

Acesta ar fi versantul pozitiv. Există însă și un versant negativ.

Profesorul 1: Ai răspuns bine la test, dar va trebui să muncești mai mult pentru a obține o notă maximă.

Profesorul 2: Ai răspuns bine la test și sunt sigur că pregătindu-te mai mult vei obține nota maximă.

Fiind student, care din aceste răspunsuri ar fi mai încurajator pentru tine? Care din ele te stimulează și care te demobilizează subtil?

"Da, dar" ...are proprietatea interesantă de a pune în opoziție două puncte de vedere și a devaloriza unul din ele.

"Am aflat că ai intrat la Psihologie. E o facultate ce îți atrage pe mulți, dar știi că nu se face aproape nimic practic?"

După un astfel de mesaj începi să te întrebi dacă chiar ai făcut o alegere bună.

"Îți stă bine în rochia asta, dar chiar merită prețul?". Păcerea pe care ți-o oferă complimentul este rapid anulată de ideea că ești snoabă sau proastă de-a binelea, din moment ce ai dat atâția bani pe ea.

Dar contrazice cuvintele care îl preced până la punctul în care te poți întreba dacă celălalt a fost sincer. "Sunt de acord cu ceea ce spunei, dar nu e exagerat?". Prietene, lămurște-mă, ești de acord sau nu? "Apreciez ideile dumneavoastră, dar cred că există și alte opinii". E cumva acesta un mod întortocheat de a spune "Nu dau doi bani pe ceea ce gândești tu"?

Da, dar simulează un acord, însă cine îl folosește frecvent devine tot mai puțin credibil. În fond, care e poziția ta, îți vine să îl întrebi. Când spui "Este o casă foarte frumoasă, dar lumina soarelui nu prea pătrunde în ea din cauza copacilor din față" ce vrei să spui, că tu ai cumpăra-o sau nu?

Există o modalitate de a reduce notele depreciative, potențialul conflictogen și natura neconvingătoare a unui mesaj de tipul "Da, dar". Ea constă în a-l înlocui pe "Dar" cu "Și".

"Înțeleg că traficul a fost infernal, dar nu puteai da un telefon să anunți că întârzie?"

"Înțeleg că traficul a fost infernal și nu ai telefonat pentru a-ți anunța întârzierea."

Observi diferența? Și-ul creează o atmosferă mai destinsă, în care faptele sunt prezentate fără ca cineva să fie judecat. La al doilea mesaj e mai natural să se răspundă cu "Îmi pare rău, eram așa de iritat, încât nu m-am putut gândi și la tine", în timp ce primul poate genera o altă reacție: "Ei bine, la cât de pretențioasă ești, chiar mă felițit acum că nu te-am sunat".

Și-ul sugerează că două idei pot coexista în aceeași frază, ca două confesiuni religioase (ortodoxii și catolicii) în aceeași țară. Dar introduce și un raport de dominare, o poziție de forță puțin îmbietoare pentru continuarea pașnică a dialogului.

"A fost o prezentare foarte bună, dar cam lungă."

"A fost o prezentare foarte bună și care a durat mult."

În cazul doi, cel care a ținut prezentarea, probabil, îți va cere opinia și altă dată. În primul caz, e ca și cum i-ai oferi o bomboană cu o mână și ai lua-o înapoi cu cealaltă. Data viitoare te va evita.

Exprimarea care îl conține pe "și" se referă și la aspectul negativ (nu-l eludează), însă într-un mod ce pare mai echilibrat, pe când "Da, dar..." pare a se concentra pe aspectul negativ. Această senzație are legătură atât cu sensibilitatea la critică, mai accentuată la cei care n-au avut părinți hrănitori, cât și cu reverberația în conștiință a unui material aflat la sfârșit în structura unei serii.

6.3. Dacă

A. "Dacă te vei opri din țipat, vom putea lămuri ce s-a întâmplat."

B. "Când te vei opri din țipat vom putea lămuri ce s-a întâmplat."

A. "Dacă faci ordine în camera ta, poți ieși la joacă în fața blocului."

B. "Când vei face ordine în camera ta, te vei putea juca în fața blocului cu prietenii tăi."

Mesajele A sunt condiționale. Dacă îndeplinești o anumită condiție, atunci te vei putea bucura de un anumit avantaj. Nu e deloc clar dacă cel care emite mesajul se așteaptă la îndeplinirea condiției.

Mesajele B includ o nuanță temporară. Ele sunt mult mai stimulatoare, deoarece conțin o așteptare pozitivă. "Sunt foarte sigur că vei face ordine în camera ta (deci am încredere în tine), doar că nu știu în ce interval de timp".

Mesajele B conțin și ele o condiție, pusă însă în termeni mult mai acceptabili decât în cazul A. Iată cum simpla schimbare a unui cuvânt, "Când" în loc de "Dacă", determină un efect psihologic diferit. Reține acest amănunt, viitorul specialist în psihologia comunicării!

A: "Dacă vei trece acest examen vom putea discuta despre includerea ta în echipa pe care o conduc."

B: "Când vei trece acest examen vom putea discuta despre admiterea ta în echipă."

Prin fraza B nu se pune în nici un fel la îndoială competența sau abilitatea rezolutivă a candidatului. Ea transformă selecția în echipă într-o simplă chestiune de timp. "am încredere în capacitatea ta, știu că vei trece acest test, nu știu însă când."

Fraza A nu transmite această încredere. "Poate îl vei trece, poate nu. Rămâne să demonstrezi". Nu e prea încurajator, nu-i așa? Observă cum mesaje aproape identice generează la nivelul inconștientului receptorului o stare de mobilizare a resurselor ("Aha, se așteaptă să iau examenul, crede în valoarea

: care se poate dovedi fie activatoare, fie u sunt clare aptitudinile mele").

nlocuire a unui cuvântel poate determina crederea pe care o transmit în resursele 1 reușita sa, înțelegând că e nevoie doar de

oate dovedi pozitiv și eficient **pentru tine**.
putea răspunde la această cerere?"

e la această cerere?"

elălalt să-mi răspundă sau nu. Singura mea
trebând astfel, elimin orice posibilitate de
să mă gândesc", etc. Este un raport în care
spuns clar și am o așteptare pozitivă în ceca
m mai multe șanse ca o persoană să facă un
eb "Când" în loc de "Dacă".

'gime această carte, îmi vei fi recunoscător

e te crezi? În plus, nu am nici un chef să fiu
m cumpărat-o?"

le citit cartea, îmi vei mulțumi"

ebuie să fie ceva foarte interesant. Mi-e cam
ui."

ți dacă, mergând la stomatolog pentru o
încearca să scot acest molar"? Adică, vezi tu,
nu e sigur că voi reuși. Ce fel de fiori "te

r care îți spune "Voi realiza imediat această
iguranță, că ești pe mâini bune, asta dacă poți
rinsecă relației cu un dentist.

face sau voi realiza, voi încerca sugerează și,
. Nu ți-am garantat reușita, așa că de ce să te
? Dacă voi face exclude eșecul și îți creează o
introduce ideea de eșec, putând, în funcție de
za ceva absolut normal.

" eviți orice fel de angajament ferm, o asumare
uri care să conducă la succes. Este poziția mai
adult, cineva care nu este conștient sau nu este

Pe de altă parte, spunând "Voi face" nu doar că îți securizezi
interlocutorul, dar te și automotivezi, obligându-te să fii mai atent și să treci la
acțiune mai repede. Cunoșc câțiva oameni care, de câțiva ani, "încearcă" să se
schimbe, "reușind" să fie aceiași.

A spune "Voi face" este echivalent cu a îți da cuvântul, a face o
promisiune precisă. Iar un om responsabil, cum probabil știi, este cineva care
își ține promisiunea. "Voi încerca" lasă deschisă porțile amănărilor, a
tatonărilor ezitante, a acțiunilor superficiale sau inconsecvente. În fond, când ai
spus că "Vei încerca" nu ai promis nimic, așa că de ce să te simți vinovat?

"Voi încerca să merg la cursuri și seminarii, dacă tot am intrat la
facultate."

"Voi merge la cursuri și seminarii."

Care din aceste mesaje crezi că este mai liniștitor pentru părinții tăi
care îți finanțează studiile? Și ce ai dori să-ți răspundă copilul tău: "Voi
încearca să cumpăr azi pâine" sau "Astăzi voi cumpăra eu pâine"? Și care
angajat va fi perceput de șeful său ca o persoană serioasă și aptă pentru a fi
promovată, cel care spune "Voi încerca să termin acest raport până marți" sau
cel care spune "Voi termina acest raport până marți"?

Cu excepția situațiilor în care există factori greu controlabili sau te
confrunți cu certe limite personale, pentru a crea un impact pozitiv atât
partenerului tău cât și ție, îți recomand să-l înlocuești pe "Voi încerca" cu
"Voi face". Ce zici, vei încerca, pardon, vei face asta?

6.5. Nu pot

Acesta e unul din cele mai contraproductive mesaje pe care îl poți
transmite propriei minți, reușind astfel să te limitezi și să-ți blochezi resursele.
De asemenea, e o atrăgătoare tehnică de autoprotecție, pentru că pe orice "Nu
vreau să" îl poți împacheta într-un mult mai acceptabil "Nu pot să..."

"Nu pot să vorbesc în fața unui grup de oameni. Nu am ce să fac.
Sunt timid". Nu pot să vorbesc. Nu pot să vorbesc. Ai auzit de profeția care se
autoîmplinește? Spune-ți de suficiente ori că nu poți și, cu certitudine, când
vei apărea în fața unui public, vei fi paralizat.

Credința mea este că există puține lucruri pe care oamenii nu le pot
face. Restul sunt lucruri pe care **nu doresc/nu vor** să le facă. Eu, de pildă, n-am
făcut niciodată alpinism. Asta nu înseamnă că nu pot să fac în viitor. Cu ceva
antrenament la Ecran Club și apoi în aer liber, cu un instructor priceput și
suport financiar pentru echipamentul de rigoare, aș putea încerca, nu,
reformulez, mă voi cățăra pe un vârful de munte neprietenos. Rezultă de aici că
o voi face? Nicidecum. Îți garantez că nu o voi face. Nu vreau să fac alpinism.
Dar pot să fac, dacă îmi propun asta.

e care se poate dovedi fie activatoare, fie u sunt clare aptitudinile mele").

înlocuire a unui cuvântel poate determina ncrederea pe care o transmit în resursele n reușita sa, înțelegând că e nevoie doar de l.

poate dovedi pozitiv și eficient **pentru tine**. putea răspunde la această cerere?" e la această cerere?"

elălalt să-mi răspundă sau nu. Singura mea trebând astfel, elimin orice posibilitate de să mă gândesc", etc. Este un raport în care spuns clar și am o așteptare pozitivă în ceea m mai multe șanse ca o persoană să facă un reb "**Când**" în loc de "**Dacă**".

gime această carte, îmi vei fi recunoscător

e te crezi? În plus, nu am nici un chef să fiu im cumpărat-o?"

le citit cartea, îmi vei mulțumi"

ebuie să fie ceva foarte interesant. Mi-e cam u."

ți dacă, mergând la stomatolog pentru o încerca să scot acest molar"? Adică, vezi tu, nu e sigur că voi reuși. Ce fel de fiori "te

r care îți spune "Voi realiza imediat această igranță, că ești pe mâini bune, asta dacă poți trînescă relației cu un dentist.

face sau voi realiza, voi încerca sugerează și, . Nu ți-am garantat reușita, așa că de ce să te , Dacă voi face exclude eșecul și îți creează o introduce ideea de eșec, putând, în funcție de za ceva absolut normal.

, eviți orice fel de angajament ferm, o asumare uri care să conducă la succes. Este poziția mai adult, cineva care nu este conștient sau nu este

Pe de altă parte, spunând "**Voi face**" nu doar că îți securizezi interlocutorul, dar te și automatizezi, obligându-te să fii mai atent și să treci la acțiune mai repede. Cunoșc câțiva oameni care, de câțiva ani, "încearcă" să se schimbe, "reușind" să fie aceiași.

A spune "**Voi face**" este echivalent cu a îți da cuvântul, a face o promisiune precisă. Iar un om responsabil, cum probabil știi, este cineva care își ține promisiunea. "**Voi încerca**" lasă deschisă porțita amănărilor, a tatonărilor ezitante, a acțiunii superficiale sau inconsecvente. În fond, când ai spus că "**Voi încerca**" nu ai promis nimic, așa că de ce să te simți vinovat?

"**Voi încerca** să merg la cursuri și seminarii, dacă tot am intrat la facultate."

"Voi merge la cursuri și seminarii."

Care din aceste mesaje crezi că este mai liniștitor pentru părinții tăi care îți finanțează studiile? Și ce ai dori să-ți răspundă copilul tău: "**Voi încerca** să cumpăr azi pâine" sau "**Astăzi** voi cumpăra eu pâine"? Și care angajat va fi perceput de șeful său ca o persoană serioasă și aptă pentru a fi promovată, cel care spune "**Voi încerca** să termin acest raport până marți" sau cel care spune "**Voi termina** acest raport până marți"?

Cu excepția situațiilor în care există factori greu controlabili sau te confrunți cu certe limite personale, pentru a crea un impact pozitiv atât partenerului tău cât și ție, îți recomand să-l înlocuiești pe "**Voi încerca**" cu "**Voi face**". Ce zici, vei încerca, pardon, vei face asta?

6.5. Nu pot

Acesta e unul din cele mai contraproductive mesaje pe care îl poți transmite propriei minți, reușind astfel să te limitezi și să-ți blochezi resursele. De asemenea, e o atrăgătoare tehnică de autoprotecție, pentru că pe orice "**Nu vreau** să" îl poți împacheta într-un mult mai acceptabil "**Nu pot** să..."

"Nu pot să vorbesc în fața unui grup de oameni. Nu am ce să fac. Sunt timid". Nu pot să vorbesc. Nu pot să vorbesc. Ai auzit de profeția care se autoîmplinește? Spune-ți de suficiente ori că nu poți și, cu certitudine, când vei apărea în fața unui public, vei fi paralizat.

Credința mea este că există puține lucruri pe care oamenii nu le pot face. Restul sunt lucruri pe care **nu doresc/nu vor** să le facă. Eu, de pildă, n-am făcut niciodată alpinism. Asta nu înseamnă că nu pot să fac în viitor. Cu ceva antrenament la Ecran Club și apoi în aer liber, cu un instructor priceput și suport financiar pentru echipamentul de rigoare, aș putea încerca, nu, reformulez, mă voi cățăra pe un vârf de munte neprietenos. Rezultă de aici că o voi face? Nicidecum. Îți garantez că nu o voi face. Nu vreau să fac alpinism. Dar pot să fac, dacă îmi propun asta.

care se poate dovedi fie activatoare, fie
sunt clare aptitudinile mele").

locuire a unui cuvântel poate determina
crederea pe care o transmit în resursele
reuşita sa, înţelegând că e nevoie doar de

oate dovedi pozitiv şi eficient **pentru tine**.
putea răspunde la această cerere?"

la această cerere?"
ălalalt să-mi răspundă sau nu. Singura mea
rebând astfel, elimin orice posibilitate de
să mă gândesc", etc. Este un raport în care
puns clar şi am o aşteptare pozitivă în ceea
n mai multe şanse ca o persoană să facă un
eb "Când" în loc de "Dacă".

gime această carte, îmi vei fi recunoscător

te crezi? În plus, nu am nici un chef să fiu
m cumpărat-o?"

le citit cartea, îmi vei mulţumi"

ebuie să fie ceva foarte interesant. Mi-e cam
i."

ţi dacă, mergând la stomatolog pentru o
încearca să scot acest molar"? Adică, vezi tu,
nu e sigur că voi reuşi. Ce fel de fiori "te

r care îţi spune "Voi realiza imediat această
iguranţă, că eşti pe mâini bune, asta dacă poţi
trînescă relaţiei cu un dentist.

face sau voi realiza, voi încerca sugerează şi,
Nu ţi-am garantat reuşita, aşa că de ce să te
? Dacă voi face exclude eşecul şi îţi creează o
introduce ideea de eşec, putând, în funcţie de
ca ceva absolut normal.

"evii orice fel de angajament ferm, o asumare
uri care să conducă la succes. Este poziţia mai
adult, cineva care nu este conştient sau nu este

Pe de altă parte, spunând "Voi face" nu doar că îţi securizezi
interlocutorul, dar te şi automotivezi, obligându-te să fii mai atent şi să treci la
acţiune mai repede. Cunoşc câţiva oameni care, de câţiva ani, "încearcă" să se
schimbe, "reuşind" să fie aceiaşi.

A spune "Voi face" este echivalent cu a îţi da cuvântul, a face o
promisiune precisă. Iar un om responsabil, cum probabil ştii, este cineva care
îşi ţine promisiunea. "Voi încerca" lasă deschisă porţia amănărilor, a
tatonărilor ezitante, a acţiunii superficiale sau inconsecvente. În fond, când ai
spus că "Voi încerca" nu ai promis nimic, aşa că de ce să te simţi vinovat?

"Voi încerca să merg la cursuri şi seminarii, dacă tot am intrat la
facultate."

"Voi merge la cursuri şi seminarii."

Care din aceste mesaje crezi că este mai liniştitor pentru părinţii tăi
care îţi finanţează studiile? Şi ce ai dori să-ţi răspundă copilul tău: "Voi
încearca să cumpăr azi pâine" sau "Astăzi voi cumpăra eu pâine"? Şi care
angajat va fi perceput de şeful său ca o persoană serioasă şi aptă pentru a fi
promovată, cel care spune "Voi încerca să termin acest raport până marţi" sau
cel care spune "Voi termina acest raport până marţi"?

Cu excepţia situaţiilor în care există factori greu controlabili sau te
confrunţi cu certe limite personale, pentru a crea un impact pozitiv atât
partenerului tău cât şi ție, îţi recomand să-l înlocueşti pe "Voi încerca" cu
"Voi face". Ce zici, vei încerca, pardon, vei face asta?

6.5. Nu pot

Acesta e unul din cele mai contraproductive mesaje pe care îl poţi
transmite propriei minţi, reuşind astfel să te limitezi şi să-ţi blochezi resursele.
De asemenea, e o atrăgătoare tehnică de autoprotecţie, pentru că pe orice "Nu
vreau să" îl poţi împacheta într-un mult mai acceptabil "Nu pot să..."

"Nu pot să vorbesc în faţa unui grup de oameni. Nu am ce să fac.
Sunt timid". Nu pot să vorbesc. Nu pot să vorbesc. Ai auzit de profeţia care se
autoîmplineşte? Spune-ţi de suficiente ori că nu poţi şi, cu certitudine, când
vei apărea în faţa unui public, vei fi paralizat.

Credinţa mea este că există puţine lucruri pe care oamenii nu le pot
face. Restul sunt lucruri pe care **nu doresc/nu vor** să le facă. Eu, de pildă, n-am
făcut niciodată alpinism. Asta nu înseamnă că nu pot să fac în viitor. Cu ceva
antrenament la Ecran Club şi apoi în aer liber, cu un instructor priceput şi
suport financiar pentru echipamentul de rigoare, aş putea încerca, nu,
reformulez, mă voi căţăra pe un vârful de munte neprietenos. Rezultă de aici că
o voi face? Nicidecum. Îţi garantez că nu o voi face. Nu vreau să fac alpinism.
Dar pot să fac, dacă îmi propun asta.

Pe de altă parte, spunând "Voi face" nu doar că îți securizezi interlocutorul, dar te și automatizezi, obligându-te să fii mai atent și să treci la acțiune mai repede. Cunoșc câțiva oameni care, de câțiva ani, "încearcă" să se schimbe, "reușind" să fie aceiași.

A spune "Voi face" este echivalent cu a îți da cuvântul, a face o promisiune precisă. Iar un om responsabil, cum probabil știi, este cineva care își ține promisiunea. "Voi încerca" lasă deschisă porțița amănărilor, a tatonărilor ezitante, a acțiunii superficiale sau inconsecvente. În fond, când ai spus că "Voi încerca" nu ai promis nimic, așa că de ce să te simți vinovat?

"Voi încerca să merg la cursuri și seminarii, dacă tot am intrat la facultate."

"Voi merge la cursuri și seminarii."

Care din aceste mesaje crezi că este mai liniștitor pentru părinții tăi care îți finanțează studiile? Și ce ai dori să-ți răspundă copilul tău: "Voi încerca să cumpăr azi pâine" sau "Astăzi voi cumpăra eu pâine"? Și care angajat va fi perceput de șeful său ca o persoană serioasă și aptă pentru a fi promovată, cel care spune "Voi încerca să termin acest raport până marți" sau cel care spune "Voi termina acest raport până marți"?

Cu excepția situațiilor în care există factori greu controlabili sau te confrunți cu certe limite personale, pentru a crea un impact pozitiv atât partenerului tău cât și ție, îți recomand să-l înlocuiești pe "Voi încerca" cu "Voi face". Ce zici, vei încerca, pardon, vei face asta?

6.5. Nu pot

Acesta e unul din cele mai contraproductive mesaje pe care îl poți transmite propriei minți, reușind astfel să te limitezi și să-ți blochezi resursele. De asemenea, e o atrăgătoare tehnică de autoprotecție, pentru că pe orice "Nu vreau să" îl poți împacheta într-un mult mai acceptabil "Nu pot să..."

"Nu pot să vorbesc în fața unui grup de oameni. Nu am ce să fac. Sunt timid". Nu pot să vorbesc. Nu pot să vorbesc. Ai auzit de profetia care se autoîmplinește? Spune-ți de suficiente ori că nu poți și, cu certitudine, când vei apărea în fața unui public, vei fi paralizat.

Credința mea este că există puține lucruri pe care oamenii nu le pot face. Restul sunt lucruri pe care **nu dorești** să le faci. Eu, de pildă, n-am făcut niciodată alpinism. Asta nu înseamnă că nu pot să fac în viitor. Cu ceva antrenament la Ecran Club și apoi în aer liber, cu un instructor priceput și suport financiar pentru echipamentul de rigoare, aș putea încerca, nu, reformulez, mă voi căța pe un vârful de munte neprietenos. Rezultă de aici că o voi face? Nicidecum. Îți garantez că nu o voi face. Nu vreau să fac alpinism. Dar pot să fac, dacă îmi propun asta.

mea") respectiv o stare de tensiune care se poate dovedi fie activatoare, fie blocantă ("Nu te aștepti să reușesc, nu sunt clare aptitudinile mele").

Pare uimitor, dar simpla înlocuire a unui cuvânt poate determina efecte psihologice spectaculoase. Încrederea pe care o transmiți în resursele celui alt îl face pe acesta mai sigur în reușita sa, înțelegând că e nevoie doar de muncă și timp pentru a le valorifica.

În alte situații, "Când" se poate dovedi pozitiv și eficient **pentru tine**.

A: "Mă întreb dacă mi-ai putea răspunde la această cerere?"

B: "Când îmi veți răspunde la această cerere?"

Nu se pune problema ca celălalt să-mi răspundă sau nu. Singura mea problemă este când o va face. Întrebând astfel, elimini orice posibilitate de tergiversare: "Să mai vedem", "O să mă gândesc", etc. Este un raport în care îmi afirm dreptul de a primi un răspuns clar și am o așteptare pozitivă în ceea ce-l privește pe partenerul meu. Am mai multe șanse ca o persoană să facă un lucru practic pentru mine dacă întreb "Când" în loc de "Dacă".

A: "Dacă vei citi în întregime această carte, îmi vei fi recunoscător toată viața."

Posibil răspuns: "Da' cine te crezi? În plus, nu am nici un chef să fiu recunoscător cuiva. De ce dracu' am cumpărat-o?"

B: "Când vei fi terminat de citit cartea, îmi vei mulțumi"

Posibil răspuns: "Hm, trebuie să fie ceva foarte interesant. Mi-e cam somn, dar o să mai citesc 10 pagini."

6.4. Voi încerca

Cum crezi că te-ai simți dacă, mergând la stomatolog pentru o extracție, acesta ți-ar spune "Voi încerca să scot acest molar"? Adică, vezi tu, stimat pacient, eu voi încerca, nu e sigur că voi reuși. Ce fel de fiori "te încearcă" pe șira spinării?!

Prin contrast, un doctor care îți spune "Voi realiza imediat această extracție" îți creează o stare de siguranță, că ești pe mâini bune, asta dacă poți să faci abstracție de neliniștea intrinsecă relației cu un dentist.

Spre deosebire de voi face sau voi realiza, voi încerca sugerează și, uneori, chiar legitimează eșecul. Nu ți-am garantat reușita, așa că de ce să te superi sau să-mi reproșezi asta? Dacă **voi face** exclude eșecul și îți creează o așteptare optimistă, voi încerca introduce ideea de eșec, putând, în funcție de ton, ca nereușita să apară chiar ca ceva absolut normal.

Spunând "Voi încerca" eviți orice fel de angajament ferm, o asumare responsabilă a unui set de măsuri care să conducă la succes. Este poziția mai mult a unui copil decât a unui adult, cineva care nu este conștient sau nu este sigur de resursele sale.

Potențialul mental este activat de mesaje pozitive și pline de încredere. Între **pot** și **nu pot** există o singură diferență, foarte mică. Minuscula particulară "Nu", repetată inconștient, te poate transforma într-un adevărat impotent sau infirm, în ciuda abilităților tale native. Există oameni care își formează convingeri atât de puternice și autolimitative, încât realmente nu pot face lucruri nu pentru că nu pot, ci pentru că și-au impus să nu poată. Există însă și oameni care au realizat lucruri de neînchipuit, deoarece au știut să comunice cu propria lor minte și să o orienteze adecvat.

Fiecare din noi este un aristocrat care are la dispoziție un slujitor devotat: propriul inconștient. Orice mesaj pe care îl transmiți inconștientului, acesta caută să îl facă real. Problema lui este că nu face judecăți de valoare. Nu stă să reflecteze și să opteze sau nu pentru un curs al acțiunii. Dacă ți-ai propus să devii un alcoolic, te va îmbia mai întâi cu o bere, apoi cu alta și tot așa, până la a deveni sclavul vodcii care a împrumutat numele celui mai vizionat canal internațional din România. Dacă ți-ai propus ferm să devii psiholog profesionist (și nu un amator, dar cu diplomă), te va orienta către cărți de calitate și oameni de la care să furi această "știință".

În loc să spui "Nu pot să fiu un bun psiholog" spune "Încă nu sunt un bun psiholog, dar mă pregătesc să devin". În loc de "Nu pot să-mi iau examenul din sesiune" spune "E prima sesiune din viața mea și pot să-mi iau examenul".

Reține această formulă: **N-am mai făcut asta și pot să...Ea înlătură neputința pe care o induce "Nu pot" (cu eșecul ca rezultat previzibil) și mobilizează psihicul pentru a identifica și exploata resursele necesare succesului.**

Înainte însă de a-ți spune orice, află mai întâi **dacă vrei**. "Nu pot să am o relație cu tine (sunt căsătorit, cu copii, etc)" îl conține cumva pe "Nu vreau să am o relație cu tine"? Dacă este așa, de ce nu-ți asumi responsabilitatea pentru ceea ce simți? Când spui "Nu pot să vin cu tine în excursie (am de învățat, trebuie să o ajut pe mama, etc) vrei cumva să spui (dar te temi) "Nu vreau să vin cu tine în excursie"?

Cineva căruia îi spui cu sinceritate ceea ce nu vrei să faci cu el sau pentru el se va înfrusta, probabil, dar te va aprecia cu siguranță pentru că **nu l-ai mințit**. În același fel poți avea o mai înaltă stimă de sine recunoscând, față de tine însuși, că **nu vrei** (să faci ceva). Pe lumea asta există o mulțime de lucruri pe care nu vrem să le facem, dar ne simțim cumva obligați să le facem, ca urmare a presiunilor de tip parental. "Nu pot" apare ca o salvatoare soluție de compromis. Nu se supără nici părinții (reali sau internalizați), nici noi nu facem respectivele lucruri. Dar acest compromis nu este evolutiv. El este, ca să

zic așa, compromițător! Evoluția se produce prin asumare. Poziția ta care este? Vrei să evoluezi?

6.6. Trebuie să

A: "Trebuie să o ajuti pe sora ta mai mică".

B: "Îți propun să o ajuti pe sora ta mai mică".

A: "Trebuie să participai fiecare cu 50 de euro la cadoul pentru șeful nostru."

B: "Vă invit să participați cu 50 de euro sau să căutăm o soluție mai puțin costisitoare".

A: "Trebuie să faci ce-ți spun, fără să comentezi."

B: "Te invit să te gândești care ar fi cel mai bun comportament."

Care din cele 2 categorii de mesaje stimulează **cooperarea**? În ce cazuri sunt de așteptat mai puține conflicte și mai multă disponibilitate?

Trebuie emană de la o instanță autoritară. Nu lasă loc pentru opțiuni și te transformă într-un robotul căruia nu-i este permis nici un punct de vedere, misiunea lui fiind să se supună. Nu e o situație prea atrăgătoare!

Există, desigur, împrejurări în care autoritatea este legitimă și **trebuie** să te supui, spre binele tău (deseori și al altora). Dacă doctorul îți spune că trebuie să iei anumite medicamente pentru a te însănătoși, este înțelept să-l ascuți. Ce te faci însă dacă mama îți spune că trebuie să te duci la piață? Aceasta nu pare a fi o chestiune vitală. În fond, s-ar putea duce fratele tău, tatăl tău sau, de ce nu, mama în persoană.

Trebuie să generează rareori o atitudine binevoitoare și dorința de a colabora. Chiar dacă te supui, este posibil să o faci având resentimente (ești furios, dar te temi să te exprimi). Dacă te împotrivești, celălalt se poate înfuria ("Cum îndrăznești?"), născându-se un conflict care să vă consume energia amândurora.

Oamenii se nasc cu nevoia de a se simți liberi. **Trebuie** nu vine deloc în întâmpinarea acestei nevoi. El este însoțit de ideea de obligație și adesea de sarcină neplăcută. Cine are chef să se ducă la piață când atâtea CD-uri așteaptă să fie ascultate, ca să nu mai vorbim de DVD-urile a căror vizionare a întârziat nepermis de mult.

Hotărât lucru, **trebuie** să renunțăm la **trebuie**!

De aceea, în situațiile în care este posibil (care sunt mai numeroase decât îți închipui), pentru a beneficia nu de împotrivirea, ci de cooperarea partenerului de comunicare, în loc să-l obligi să facă ceva ce vrei tu, **invită-l să aleagă** între mai multe opțiuni. Atenție, căci intervine o nevinovată manipulare! Dacă ești ingenios, aceste opțiuni i le oferi tot tu. **Trebuie** să-ți

atingi scopul, nu-i așa? Diferența este, dacă acceptă să coopereze, că va avea o anumită satisfacție, deoarece a putut să aleagă între mai multe variante.

A: "Trebuie să citești această carte până luna viitoare."

B: "Poți împrumuta această carte de la un coleg sau de la bibliotecă și o poți citi acasă, în liniște. Te invit să revii luna viitoare, pentru a discuta pe marginea ei."

A: "Trebuie să mergem în week-end la ai mei."

B: "Îți propun ca la sfârșitul săptămânii să facem o vizită familiei mele. Tu cum ai prefera, să mergem sâmbătă sau duminică?"

Sper că ai remarcat finețea și eleganța mesajelor B. Iată ce trebuie să faci și tu. Adică, nu... Te invit ca, atunci când comunic, să caup abordarea cea mai potrivită.

6.7. Dacă așa fi

Dacă așa fi citit mai atent ultimile 3 cursuri...

Dacă așa fi fost mai prudent...

Dacă așa fi ținut cont de sfatul tău...

...nu mi s-ar fi întâmplat așa ceva. Ceva regrete în această frază? Cu siguranță! Folosesc la ceva? Aproape la nimic, dacă nu sunt însoțite de căutarea unor modalități noi de acțiune.

Dacă așa fi este acel tip de expresie care îți permite să te lamentezi, să te plângi, să te autocompătimești la nesfârșit, fiind preocupat exclusiv de trecut. Trecutul are o particularitate interesantă: **nu mai poate fi schimbat!** A te apleca asupra trecutului pentru a-l analiza și a înțelege unde ai greșit e una, a fi acaparat de trecut fără a schimba nimic în prezent este cu totul altceva. A fi orientat spre trecut este ca și cum ai încerca să mergi înainte privind înapoi.

"Dacă așa fi" te cufundă în regrete și frământări, te închide într-un cerc vicios ale cărui corespondente psihologice sunt victimizarea, deprimarea sau disperarea.

A: "Dacă mi-aș fi ascultat intuiția, nu i-aș fi împrumutat atâția bani."

B: "Am greșit împrumutându-i o sumă așa de mare. Data viitoare voi avea mai multă încredere în intuiția mea."

Mesajul B integrează trecutul (greșala este recunoscută) și, în același timp, oferă o deschidere către viitor (conține o afirmație pozitivă). Trecutul nu este desconsiderat sau negat, dimpotrivă, este acceptat împreună cu învățătura pe care o poartă. Nu poate fi schimbat, într-adevăr, însă este folosit pentru a modela viitorul într-un mod constructiv. Este inutil despre ceea ce ar fi putut să fie. Mult mai eficient este să te orientezi către ceea ce va fi, știind cum să gândești sau să te comporți astfel încât să nu se mai repete ceea ce a fost.

Dacă așa fi indică atașamentul față de trecut și pericolul de a fi absorbit de acesta. De astăzi, de acum voi... orientează mintea din prezent spre viitor și semnalează revenirea rapidă după un eșec, o greșală sau un insucces.

A: "Dacă așa fi fost mai prudent așa fi evitat accidentul."

B: "Am greșit conducând cu asemenea viteză. De astăzi voi șofa mai atent."

A: "Dacă m-aș fi hrănit mai sănătos, nu mai stăteam acum în spital."

B: "Am dus o viață neechilibrată. Începând de acum mă voi strădui să nu mai fac excese."

În familie, părinții în al căror limbaj curent intră "dacă așa fi", își învață copiii să fie victime, adică să fie neajutorați și neputincioși, așteptând ca altcineva să le rezolve problemele. Victimele nu cred că pot opera schimbări pozitive în viețile lor, se simt apăsate de trecut și nu-și asumă riscurile implicării în propriile lor vieți, fiind ocupate cu tânguiala și jelițul.

Crescând, copiii care au parte de aceste "demonstrații" devin, la rândul lor, victime psihologice, oameni cu un nivel scăzut al stimei de sine, neîncercători în resursele personale, căutând intens pe cineva care să îi "salveze" sau măcar să le întărească ideea că sunt lipsiți de putere, dezavantajați, bătuți de soartă.

Vestea bună este că orice victimă poate deveni un descoperitor punându-și o întrebare simplă: "Ce pot să fac pentru a îmbunătăți starea de lucruri?" Și nu doar atât. Trecând la fapte. Iar expresia **începând de acum**, voi... este de un real ajutor.

6.8. Ca să fiu sincer

"Ca să fiu sincer, am uitat să fac ce ți-am promis."

Și dacă nu erai sincer, ce spuneai? Că ai fost reținut? Că a intervenit ceva în ultimul moment?

"Ca să vă spun adevărul, domnule profesor, nu intenționam să folosesc aceste copiii". Intenționai să folosești altele? Și de ce trebuie să mă asigur că spui adevărul?

Ca să fiu sincer este un clișeu de limbaj care îl face pe interlocutor circumspect, dacă nu cumva suspicios de-a binelea. Oamenii care sunt onești nu mai simt nevoia să sublinieze asta. "Știi, acum sunt sincer cu tine". Aha, vrei să spui că altădată n-ai fost sau nu vei mai fi?

Un om integru spune adevărul pur și simplu. Într-un astfel de om ai încredere. Ești înclinat să lucrezi sau să cooperezi cu el. Un om care îți garantează că îți spune adevărul ("Să-mi sară ochii! Să moară mama! Pe

onoarea mea!") naște îndoieli. De ce accentuează asta? De ce vrea să mă convingă de faptul că nu minte?

Nu e mult de analizat aici. În loc să spui **Ca să fii sincer**, mai bine fii sincer! Arată că ești un om onest și deschis nu prezentându-te astfel, ci fiind astfel.

Pe șosea, semnalele de avertizare dinaintea unei curbe foarte strânse comunică faptul că urmează o curbă foarte periculoasă, în condițiile în care, până atunci, drumul a fost drept. Prin urmare, ceva urmează să se schimbe. În același fel, avertizarea că vei fi sincer, indirect, comunică faptul că până atunci nu ai fost.

Renunță la această "declarație de sinceritate". În loc de "Ca să fii sincer..." sau "Ca să spun adevărul...", spune adevărul fără introduceri. Nu vei regreta. Deși, ca să fii sincer...

6.9. N-ar trebui

N-ar trebui să mănânc atât.

N-ar trebui să vorbesc așa cu soția mea.

N-ar trebui să arunc hârtii pe stradă.

Care din persoanele care se exprimă așa crezi că, **într-adevăr**, nu va mai face lucrul acela? Eu cred că nici una. Opționalul din "trebuie" induce o asemenea relaxare, încât e foarte puțin probabil să pui în practică ceea ce îți foarte bine că ar trebui.

Ideea că ar trebui sau n-ar trebui să se întâmple ceva e tot atât de aproape de noțiunea de angajament ferm ca naționala de fotbal a României de Euro 2004, actualmente în plină desfășurare în Portugalia. Mesajele de acest tip îi creează, celui care le receptează, un sentiment de siguranță minuscule în legătură cu ceea ce se va întâmpla. Ele nu sunt mobilizatoare nici pentru cel care le emite. Cunoști pe cineva care ți-a spus de vreo sută de ori până acum că "Ar trebui să se lase de fumat" sau că "N-ar trebui să mai mănânce atâtea dulciuri"?

Un standard la care mă raportează sau o regulă de conduită pe care nu o încalc e formulată în termeni categorici. "Îmi interzic să împușc oamenii" e foarte diferit de "N-ar trebui să împușc oamenii". În al doilea caz, știu că n-ar trebui, dar acum, dacă am împușcat 2-3, nu-i nici o pagubă. "Nu-mi permit să fac pipi la catedră" nu seamănă deloc cu "N-ar trebui să fac pipi la catedră". Dacă operezi cu toleranța **n-ar trebui**, nu e exclus ca într-o zi chiar să faci, în semn de omagiu pentru actualul sistem de învățământ.

Este adevărat, numeroase reguli inflexibile transformă viața într-un coșmar. Dacă dorești însă să renunți la un obicei în mod evident distrugător pentru tine și/sau pentru alții, ai nevoie de o regulă rigidă (iață că e bună și rigiditatea la ceva!).

A: "N-ar trebui, la 30 de ani, să mai trăiesc din economiile părinților mei."

B: "Îmi voi câștiga singur banii, de acum încolo."

A: "N-ar trebui să mai consum droguri."

B: "Începând de astăzi mă oblig să elimin drogurile din viața mea."

6.10. Alte clișee

Mai există o serie de expresii, din categoria clișee, care avertizează că ceea ce urmează a fi spus este, de fapt, esența mesajului. Acestea sunt: **fiindcă veni vorba**, **ca să nu uit**, **dacă mă gândesc bine**, **mă întrebam dacă**.

"Îmi pare bine că m-ai întrebat despre fiul meu. Fiindcă veni vorba, nu vrei să-i pui o pilă la facultate?"

"A fost o seară minunată. Mă întrebam dacă nu vrei să urci puțin la mine?"

Aceste cuvinte preambulate atenuează importanța afirmației pe care vorbitorul urmează să o formuleze.

Alte expresii sunt pur și simplu truisme și platitudini, asta în cazul în care nu încearcă să treacă drept mari vorbe de duh. Exemplu: "În spatele fiecărui bărbat de succes se găsește o femeie." De ce nu un alt bărbat, îmi vine să întreb. Sau un cal. Poate o mătă.

Cuvintele doar și numai fac și ele parte din categoria celor care diminuează semnificația următoarei părți a mesajului. Când un student îmi spune "Doar un minut, domnule profesor" știu că s-a dus pauza mea în cazul în care accept. "Numai 19.000 de euro" spune agentul imobiliar despre o garsonieră pentru care proprietarul cere cel puțin 20.000.

"Pe cuvântul meu", "Vorbesc serios" și "Te-aș minți eu pe tine?" tind spre o categorie deja analizată, **ca să fii sincer**. Cu cât sunt folosite mai des, cu atât cel care încearcă să devină convingător sau credibil convinge tot mai puțin. Nu crezi? Pe cuvânt de onoare! Te-aș minți eu pe tine?

6.11. Numele

Un cuvânt în mod particular magic pentru un om este numele lui. Numele diferențiază, "scoate" individul dintr-o masă amorfă de anonimi. Puțin sunt însă cei care cunosc puterea pe care o are rostirea numelui.

Cum te-ai simți dacă, întâlnindu-te cu cineva după o perioadă lungă de timp, ai fi întâmpinat cu "Salut! Parcă te știu de undeva" respectiv "Salut...(numele tău)". Dale Carnegie, faimosul autor de literatură motivațională, spunea că "numele cuiva este pentru el cea mai dulce muzică pe

care o poate auzi". Nu cred că exagerează. Oamenii sunt puternic identificați cu numele lor, iar a-l auzi este echivalent cu a fi recunoscut psihologic.

Ce rost are să reții numele cuiva care nu are nici o importanță pentru tine? Poate că nu are nici un rost, dacă e vorba de cineva pe care ești convins că n-o să-l mai vezi, deoarece el coboară la Videle, iar tu mergi la Belgrad. Ce te faci însă cu cei pe care îi vezi mai des?

Oamenii au nevoie să fie recunoscuți și să conteze, adică să li se atribuie o anumită semnificație sau importanță. Una din modalitățile prin care poți face asta este să le reții numele. A cunoaște și a reține numele oamenilor este unul din secretele simple ale dezvoltării relațiilor interumane. Pare un lucru mărunț. Nu este. Cândește-te la cineva care, de câte ori te întâlnește, te întreabă: "Și cum ziceai că te cheamă?"

Compară 2 profesori, unul care se raportează la tine ca la o studentă oarecare și altul care ți se adresează folosind prenumele. Pe care îl vei simpatiza, spontan, mai mult?

A reține numele cuiva presupune un efort, mai ales dacă vii în contact cu mulți oameni, prin natura profesiei tale. Celălalt va aprecia asta, măcar la nivel inconștient. Îmi amintesc de o studentă care mi-a spus: "Sunteți singurul profesor care s-a oboșit să ne rețină numele". Așa este, am muncit ceva, întrucât sunt departe de a avea o memorie excelentă (deh, a trecut tinerețea).

Când rostești numele celui alt îl recunoști unicitatea, îi arăți că te raportezi la el ca la un **subiect** și nu ca la un **obiect**, personalizezi comunicarea. Încearcă! Reține numele celor cu care ai contacte și rostește-le măcar de 2 ori într-o conversație, la începutul și la sfârșitul ei. Observă cum te simți tu când altcineva îți rostește numele.

Pe de altă parte, când cunoști pe cineva, prezintă-te. Același lucru e valabil dacă dai un telefon. Oamenii încredzători și siguri pe sine se prezintă. Nu le este rușine de ei înșiși. Este și un mod de a te **afirma**, de a te poziționa în spațiul comunicării drept cineva care există și e important, în loc de cineva care nu contează sau care nu are nimic de spus.

Dacă ai uitat numele celui alt, renunță la formulări radicale de tipul: "Îmi stă pe limbă numele tău". Spune simplu: "Te rog, amintește-mi cum te cheamă" sau "Te rog, amintește-mi numele tău".

Andrew Carnegie, pe vremea când se lupta cu George Pullman pentru monopolul vagoanelor de dormit, luptă care îi face pe amândoi să reducă prețurile și, astfel, să aibă profituri mai mici, a reușit imposibilul. A reușit fuziunea. Cum? I-a propus rivalului său ca noua companie să se numească "Pullman Palace Car Company". Acesta a fost un punct de cotitură în istoria industriei feroviare din SUA.

Capitolul VII

ARTA DE A PUNE ÎNTREBĂRI

Specialiștii în comunicare încep să fie convinși că natura umană a fost creată de cineva care avea o pasiune perversă pentru complexitate. Hai să ne gândim: mai întâi, oamenii percep lumea în chipuri foarte diferite. În funcție de o grămadă de factori (vârstă, sex, mediul social în care au crescut, experiențe, credințe, valori, tipare neurologice, etc.), percepțiile oamenilor diferă între ele. Din acest motiv psihologii au afirmat despre percepție că este un **proces activ**.

Doi oameni asistă la același eveniment (o discuție aprinsă între un bătrân și un tânăr), dar îl relatează în moduri foarte deosebite unul de altul. Primul vede un ins marcat de ani, scovârgit ca un vrej de fasole, cu o șapcă albastră pe cap. O cămașă bleumarin, cu un nasture rupt și o urmă de maioneză pe umărul drept. Pantaloni de velur care o escortează, cu umflături în dreptul genunchilor. În picioare, galoși. Venit direct dintr-un film din perioada interbelică. Tânărul, în schimb, e un exemplar destul de reușit. Înalt, zvelt, păr buclat și privire ostilă de dulău deprivat de osul favorit. Costum gri-deschis impecabil, Geanfranco Ruffini, cămașă asortată Bigotti. Postură ușor tensionată, dar aer dezinvolt de om sigur pe sine.

Al doilea nu vede aproape nici unul din aceste amănunte, dar poate face un rezumat destul de bun al discuției: companii petroliere, taxe și accize, deprecierea cursului de schimb leu / euro, offshore, prețuri sub cotația mondială, piața de distribuție a carburanților, obligații contractuale, reeșalonări de datorii - aceștia sunt termenii descrierii lui. Bătrânul este un lider politic (nu pot să spun din care partid), tânărul este biznismen (lider la numărul de benzinării pe care le deține). Scopul întâlnirii: demonstrarea în rândul maselor largi, populare, a diferenței dintre cei care ne conduc și cei care îi conduc. Morala întâlnirii: chiombeală maximă la vot!

Tu, cititorule, ti-ai dat seama că oamenii noștri au dominante diferite în percepție. Unul este mult mai atent la stimulii vizuali, celălalt este mai sensibil la stimulii auditivi. Dar aceasta nu este totul. După ce receptorii specializați și-au făcut datoria, cu informațiile dobândite oamenii își construiesc reprezentări diferite asupra realității. Reprezentările nu reflectă